



**UNIMORE**  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI  
MODENA E REGGIO EMILIA

## Dipartimento di Comunicazione ed Economia

### Corso di Laurea Magistrale in Management e Comunicazione d'Impresa

A.A. 2024/2025

*La rivoluzione del mercato immobiliare nell'era digitale:  
innovazione, regolazione e modelli di business nei casi  
Geriko e Affittochiaro*

Relatore: Prof. Giuliano Lemme

Laureando: Luigi Scarfogliero



## INDICE

Introduzione	4
Cap. 1 - Domanda, offerta e quadro normativo nel mercato immobiliare	7
1.1 Definizione e caratteristiche della domanda e offerta nel settore immobiliare	7
1.2 Fattori determinanti della domanda: reddito, accesso al credito, dinamiche demografiche	12
1.3 Fattori determinanti dell'offerta: urbanistica, incentivi fiscali, regolamentazione edilizia	17
1.4 Normativa sulla compravendita e sulla locazione immobiliare	20
1.5 Il ruolo delle piattaforme digitali e la regolamentazione del settore	25
Cap. 2 - Il caso Geriko e l'impatto sulla compravendita	33
2.1 Presentazione della piattaforma Geriko e modello di business	34
2.2 Funzionamento del meccanismo d'asta e innovazione introdotta	40
2.3 Effetti su domanda e offerta nel mercato immobiliare	45
2.4 Confronto con il modello di vendita tradizionale	53
2.5 Considerazioni normative e regolamentari	59
Cap. 3 - Il caso Affittochiaro e le implicazioni per inquilini, proprietari e agenzie immobiliari	68
3.1 Struttura e obiettivi della piattaforma Affittochiaro	70
3.2 L'innovazione nel matching tra inquilini e proprietari	75
3.3 Effetti sul mercato delle locazioni e benefici per le parti coinvolte	86
3.4 Sfide e limitazioni del modello Affittochiaro nel mercato immobiliare	93
3.5 Implicazioni normative sulla gestione delle informazioni e contratti di locazione	97
Cap. 4 - Scenari futuri, innovazione e regolazione per il mercato immobiliare	103
4.1 Digitalizzazione e nuove tendenze nel settore immobiliare	104
4.2 Il ruolo dei big data e dell'intelligenza artificiale nel matching domanda-offerta	108
4.3 Evoluzione della normativa per il mercato immobiliare sul digitale	114
4.4 Il bilanciamento tra innovazione e tutela del consumatore	118
Conclusione	122
Bibliografia	124
Sitografia	128

## INTRODUZIONE

Il mercato immobiliare in Italia è da sempre inquadrato come uno dei settori principali che contribuisce a trainare l'economia del nostro Paese. Per sua natura possiede alcune caratteristiche legate ad una fitta rete di interlocutori sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta, una serie di normative stratificate nel tempo e dei cicli decisionali molto lunghi. Guardando sia alla compravendita, sia alla locazione, in entrambi i casi si riscontrano anche una serie di opacità e resistenze al cambiamento che le recenti piattaforme immobiliari grazie alla loro innovazione stanno tentando di ovviare. La digitalizzazione che sta affrontando il settore riguarda strutture, strumenti e soprattutto il modo in cui domanda e offerta si incontrano. All'interno di questo elaborato l'obiettivo è analizzare questi aspetti, evidenziando in che modo le piattaforme digitali come portali immobiliari, strumenti di valutazione automatizzata e, in generale, tutte le piattaforme che propongono sistemi di *matching* algoritmico o soluzioni *PropTech*, stiano ridefinendo le regole dell'intermediazione immobiliare negli ultimi decenni. L'obiettivo è di analizzare in maniera approfondita il modo in cui tutto ciò che prima richiedeva una presenza fisica in agenzia o il ricorso a reti informali di conoscenza, sia oggi un processo organizzato da ambienti digitali che aggregano migliaia di dati, profilano gli utenti, e soprattutto, tentano grazie al loro modello di business di rivoluzionare alcuni processi che per decenni sono rimasti invariati, integrando anche una combinazione di azioni online e offline da parte di tutti gli interlocutori. Questo passaggio ha certamente prodotto dei benefici come la riduzione dei costi di ricerca, maggiore disponibilità di informazioni comparative, accesso a un mercato più ampio. Tuttavia, le nuove piattaforme digitali contribuiscono anche a creare nuove asimmetrie, nuove forme di dipendenza informativa e nuove questioni regolatorie che il diritto nazionale, ma soprattutto quello europeo, stanno cercando di affrontare con strumenti ancora in fase di consolidamento.

Per entrare nel merito di tutte queste dinamiche in atto, si è scelto di analizzare in maniera approfondita due casi studio sviluppati nel contesto italiano, precisamente a Reggio Emilia: Geriko e Affittochiaro. Entrambe le start-up agiscono su tutto il panorama nazionale e stanno tentando di innovare e rivoluzionare da una parte il processo di compravendita per gli immobili sul mercato libero e dall'altra il settore delle locazioni. Nel dettaglio, Geriko è una piattaforma che introduce un meccanismo d'asta digitale e asincrona nel processo di compravendita immobiliare, strutturando e rendendo verificabile una procedura competitiva che nel modello tradizionale resterebbe più opaca. Affittochiaro, invece, opera nel mercato delle locazioni, organizzando il *matching* tra proprietari e potenziali inquilini attraverso un sistema di profilazione e qualificazione preventiva. La scelta dei due casi studio non è casuale, poiché

agiscono entrambi nel mercato immobiliare, ma sui due temi complementari, quello della compravendita e dell'affitto; quindi, ciò consente di entrare nel merito di entrambi i temi. Inoltre, il sottoscritto sta collaborando direttamente con entrambe le realtà analizzate: per Geriko come collaboratore interno nella gestione operativa dei clienti e, in generale, per le attività di affiancamento verso le agenzie partner; per Affittochiaro come *project manager* per le attività di marketing e comunicazione che riguardano il progetto e la sua promozione verso l'esterno. Ciò ha consentito un accesso diretto alle fonti e una prospettiva interna ai processi operativi che i soli documenti pubblici non avrebbero permesso. L'elaborato si sviluppa su quattro capitoli, articolati in modo da avere prima un quadro degli aspetti di contesto più generali legati al settore, passando per l'analisi dei due casi studio menzionati, fino agli scenari futuri, le recenti innovazioni e le loro implicazioni normative.

Il primo capitolo ha l'obiettivo di analizzare la situazione attuale del mercato immobiliare in Italia, esaminando i fattori che lo condizionano come il reddito, l'accesso al credito, le dinamiche demografiche o gli incentivi fiscali.

Il secondo e il terzo capitolo sono dedicati ai casi studio. Geriko viene analizzato nei suoi fondamenti operativi, nel meccanismo d'asta asincrona che lo distingue dal modello tradizionale di compravendita, negli effetti che produce sul comportamento di domanda e offerta e nelle implicazioni normative che derivano dalla sua struttura. Affittochiaro viene esaminato con attenzione alla logica del *matching*, all'innovazione che introduce nel mercato delle locazioni, ai benefici che genera per le parti coinvolte e alle sfide che incontra tutt'ora sul piano operativo e regolatorio. Ove possibile, vista la differenza di mercato e approccio, l'obiettivo è anche fornire una lettura comparativa dei due casi perché entrambi intervengono su opacità, costi di transazione e inefficienze delle procedure tradizionali.

Il quarto capitolo attenziona i possibili sviluppi futuri: si parla di tendenze emergenti nel settore *PropTech*, il ruolo dei big data e dell'intelligenza artificiale, oltre che dell'evoluzione della normativa europea sottostante il settore. Si entra nel merito dell'*AI Act*, del *Digital Service Act* e del regolamento *Platform to Business*, per citarne alcuni. Questi tre strumenti delineano una regolazione a più livelli che riguarda il rapporto tra piattaforma e utente business, la struttura di responsabilità delle piattaforme online e il governo dei sistemi algoritmici ad alto rischio.

Il filo conduttore che attraversa l'intero elaborato consiste nell'analizzare come la crescente digitalizzazione del mercato immobiliare, attraverso piattaforme online, sistemi di *matching* algoritmico e strumenti di analisi dei dati, stia trasformando le modalità con cui domanda e offerta si incontrano, ridefinendo il ruolo dell'intermediazione tradizionale. Accanto, la convinzione che la trasformazione digitale che sta attraversando l'immobiliare, oltre che in

termini di efficienza o di velocità dei processi, va valutata soprattutto attraverso la capacità delle istituzioni e degli operatori di garantire che tutte le innovazioni si sviluppino entro un quadro di trasparenza, equità e tutela degli utenti.

# CAPITOLO 1

## DOMANDA, OFFERTA E QUADRO NORMATIVO NEL MERCATO IMMOBILIARE

Il capitolo primo ha come obiettivo quello di fornire la base teorica e normativa utile ad ottenere un contesto delineato delle dinamiche del mercato immobiliare in Italia e di come si comportano i soggetti che vi partecipano, fornendo un'analisi degli ultimi 3 anni e un approfondimento specifico sul 2024. Tale riferimento temporale non è causale: i due casi di cui parleremo nei capitoli successivi, ovvero Geriko e Affittochiario.it, si sono sviluppati proprio nel corso di quest'anno. Dunque, ai fini della nostra analisi è corretto andare ad osservare quali sono stati i fattori interni ed esterni al mercato immobiliare e il comportamento dei suoi attori principali per avere un quadro più chiaro di come queste due piattaforme sono intervenute. Verrà analizzata sia la componente della “domanda” che dell’ “offerta”, evidenziando quelle che sono le peculiarità che le caratterizzano rispetto ad altri mercati. Successivamente, in riferimento alla domanda di immobili, si passeranno sotto la lente di ingrandimento le principali variabili economiche e demografiche che la condizionano, così come le variabili riguardanti l’offerta, ovvero gli aspetti urbanistici, gli incentivi fiscali e la normativa edilizia. In ultimo, verrà dedicato uno spazio alla normativa che regola la compravendita e l’affitto degli immobili nel contesto attuale, dove ormai le piattaforme digitali (portali immobiliari, software di valutazione, gestionali immobiliari) giocano un ruolo da protagonista nelle contrattazioni immobiliari. Esse hanno un ruolo centrale in tutto il processo e hanno modificato in maniera radicale il rapporto tra intermediari immobiliari, acquirenti e venditori. A partire dalla pubblicità fino al rogito o alla stipula di un contratto di locazione si tratta di una trasformazione che sta cambiando radicalmente il modo in cui tutti gli attori in campo entrano in relazione con un bene immobiliare.

### **1.1 Definizione e caratteristiche della domanda e offerta nel settore immobiliare**

Rispetto al mercato dei beni di consumo, del lavoro o quello delle valute, il mercato immobiliare ha delle caratteristiche piuttosto particolari su cui è giusto porre l’attenzione. Secondo l’Osservatorio del Mercato Immobiliare, ovvero la struttura dell’Agenzia delle Entrate istituita con lo scopo di raccogliere, analizzare e diffondere statistiche e dati sul mercato immobiliare, ma anche quello di fornire un supporto per l’attività di valutazione e trasparenza sui valori reali dell’immobiliare, le due componenti di “domanda” e “offerta” immobiliare vengono così definite:

- La domanda immobiliare è rappresentata dal numero di soggetti, famiglie o imprese, potenzialmente interessati all'acquisto o alla locazione di unità immobiliari in un determinato arco temporale e in un'area di riferimento.

- L'offerta immobiliare rappresenta l'insieme degli immobili disponibili, o che si prevede possano essere disponibili, in un certo arco di tempo e in una determinata area, per la vendita o la locazione, a condizioni compatibili con quelle della domanda.

Come negli altri mercati, anche domanda e offerta risentono dell'influenza di fattori economici, sociali, demografici e normativi. Ma nel settore immobiliare, questi pesano in modo diverso. Il mercato immobiliare è noto per i suoi cicli decisionali e transattivi più lunghi, perché caratterizzato principalmente da beni durevoli e immobili. A causa di tempi piuttosto lunghi sia per quanto riguarda la progettazione sia per l'iter di autorizzazioni, ma anche per la fase di costruzione e immissione di nuovi immobili a disposizione del mercato, l'offerta immobiliare è solitamente molto rigida nel breve periodo. Per i motivi sopra elencati, il settore è notoriamente soggetto a ritardi se guardiamo ai suoi processi di aggiustamento. Negli ultimi anni, infatti, si sono osservate dinamiche di aumento della domanda, che si sono tradotte in un conseguente aumento dei prezzi, ma l'offerta non è stata in grado di adattarsi in maniera tempestiva: questa lentezza strutturale ha causato delle rigidità e di conseguenza diverse problematiche per chi era, ed è tutt'ora, in cerca di un immobile.

Ogni compravendita immobiliare è caratterizzata da una serie di costi di transazione che nel caso del mercato immobiliare, in alcune situazioni, possono incidere in maniera decisamente importante sul valore totale dell'operazione. L'acquirente, oltre al costo dell'immobile in sé, deve far fronte a spese notarili, imposte fiscali, oneri tecnici e commissioni d'agenzia (nel caso in cui l'intermediazione immobiliare venga portata avanti da un'agenzia o più agenzie immobiliari che collaborano). La somma di questi costi nel nostro Paese si aggira intorno al 10% del valore dell'immobile e costituisce a volte un ostacolo in prima battuta per gli acquirenti, ma soprattutto per la dinamicità del mercato in sé.

Un altro elemento di cui tener conto per l'analisi del mercato immobiliare italiano è la sua segmentazione, parliamo in questo caso della distinzione tra i suoi diversi comparti che varia in base alla destinazione d'uso dell'immobile. In questo progetto si farà riferimento alla classificazione adottata dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare che suddivide il mercato in cinque classi:

- Residenziale: comprende abitazioni di tipo civile, economico, ultrapopolare, rurale, ville, villini e relative pertinenze, nonché posti auto, box e cantine.

- Terziario: include uffici privati e studi professionali, agenzie, studi medici, banche, assicurazioni.
- Commerciale: comprende negozi, botteghe, centri commerciali, supermercati, gallerie, esposizioni e locali per la vendita al dettaglio.
- Produttivo: riguarda laboratori artigianali, opifici industriali, capannoni, magazzini, depositi, centrali elettriche e immobili per la produzione.
- Altro: raccoglie immobili che non rientrano nelle categorie precedenti, come alberghi, pensioni, case di cura, scuole private, autorimesse collettive, sale cinematografiche e teatrali, impianti sportivi, stazioni di servizio.<sup>1</sup>

Ognuno di questi è soggetto a normative, dinamiche e finalità d'uso a sé stanti. Di fatto il comparto residenziale è quello predominante per via dell'elevato numero di transazioni e coinvolgimento delle persone fisiche.

Andando con la lente di ingrandimento sulle statistiche degli ultimi trimestri del 2024, notiamo come nel nostro Paese ci sia stato un aumento delle compravendite di abitazioni residenziali: nel quarto trimestre del 2024, ad esempio, si registra un incremento del +7,6% rispetto allo stesso periodo del 2023, con circa 217.277 unità compravendute a livello nazionale, trainate soprattutto dai comuni capoluogo (+9,8%) e dal Sud Italia (+10,7%). È aumentato anche il numero di compravendite alla cui base vi era l'acquisto finanziato tramite un mutuo, che in questo periodo hanno raggiunto il 41,5% del totale nonostante il contesto finanziario soffrisse di un grado di incertezza dovuto ai tassi d'interesse: il tasso medio iniziale sui mutui è però calato fino al 3,31% e questo ha favorito per diversi acquirenti un accesso al credito più agevole rispetto al passato e ciò ha contribuito ad una certa dinamicità se guardiamo alla domanda abitativa.

Dal lato nel IV trimestre 2025 la quota di compravendite di abitazioni di nuova costruzione è salita al 7,9%, rispetto al 6,4% del trimestre precedente, pur in presenza di una flessione tendenziale dei volumi rispetto allo stesso trimestre dell'anno prima.<sup>2</sup> Incentivi fiscali come il "Superbonus" edilizio o incentivi finanziari come il "Bonus prima casa under 36" hanno sicuramente contribuito a questa crescita: il primo ha concesso un maggior accesso a lavori di demolizione e ricostruzione; il secondo ha incentivato la domanda di case nuove per il segmento di domanda formato da single o coppie più giovani.

---

<sup>1</sup> Agenzia delle Entrate- Nota metodologica per la classificazione per destinazione d'uso degli immobili, Roma, Osservatorio del Mercato Immobiliare, 2021, p. 3.

<sup>2</sup> Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, *Statistiche trimestrali del mercato residenziale, IV trimestre 2024*, Roma, 2025, p. 7.

All'interno dell'analisi della domanda, è fondamentale mettere in luce le differenti motivazioni economiche che spingono i soggetti all'acquisto o alla locazione di un immobile. Una parte rilevante della domanda è finalizzata al consumo diretto, come accade nei casi di acquisto della prima casa o della seconda casa a uso turistico: in entrambe le situazioni la necessità è quella di soddisfare un bisogno abitativo primario o legato al tempo libero.

Il comportamento del mercato immobiliare riflette anche le sue oscillazioni cicliche che sono spesso legate ai cambiamenti del contesto economico e finanziario. Guardando ai dati il primo trimestre del 2024 ne è la prova: esso ha infatti registrato una riduzione del 7,2% delle compravendite rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente<sup>3</sup>. Questa flessione sottolinea quanto il settore immobiliare sia esposto a fattori esterni come il livello di fiducia dei consumatori, l'andamento dei tassi d'interesse e le aspettative sulle dinamiche economiche generali, tutti elementi capaci di influenzare la propensione all'acquisto delle persone.

Esiste un'altra componente significativa della domanda che risponde a logiche di investimento, dove l'immobile in questo caso viene considerato non tanto come bene d'uso ma come uno dei tanti asset in grado di generare reddito (attraverso la locazione) o di aumentare il proprio valore nel tempo, rappresentando così una strategia a tutela del proprio capitale. L'acquisto di una casa risponde anche a una logica di protezione del risparmio, soprattutto in Italia dove l'immobiliare è tradizionalmente percepito come un settore sicuro e stabile dalla maggior parte della popolazione: l'immobile viene considerato non solo un bene da usare in prima persona o da far fruttare, ma anche un "bene rifugio" che ha la capacità di garantire una tutela del proprio patrimonio contro l'inflazione o l'incertezza del mercato finanziario. Per molti soggetti, oltre alle finalità sopraelencate, si aggiunge anche un valore più simbolico e sociale: la proprietà di un'immobile è associata ad uno status di stabilità, affermazione personale e continuità familiare, il primo grande investimento che una persona fa nella sua vita.

Tutte queste motivazioni fanno sì che la domanda immobiliare nel nostro Paese risulti particolarmente eterogenea: può seguire logiche razionali e finanziarie, ma anche simboliche e culturali, o perché no, un mix di tutte in cui una di esse prevale sull'altra. Comprendere appieno questa distinzione consente di capire meglio le dinamiche del mercato e di formulare politiche economiche o strategie commerciali che soddisfano realmente le necessità e i bisogni di acquirenti e venditori.

La localizzazione geografica e urbana dell'immobile rappresentano altre caratteristiche piuttosto rilevanti che influiscono sulla determinazione del prezzo finale. Il fatto che l'immobile

---

<sup>3</sup> Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, Statistiche trimestrali del mercato residenziale, I trimestre 2024, Roma, 2024, p. 4.

sia vicino a servizi pubblici, infrastrutture, aree verdi, e anche la reputazione socio-economica della zona, condizionano in maniera significativa la domanda e il valore di mercato. Alcuni studi recenti di De Nadai e Lepri confermano che negli ultimi anni il contesto urbano e la qualità del contesto incidono addirittura di più delle caratteristiche interne dell'immobile nel direzionare le scelte degli acquirenti<sup>4</sup>.

Tuttavia, in molte aree del territorio nazionale, in particolar modo nei piccoli centri e nelle zone più periferiche dei capoluoghi, si riscontra una scarsa trasparenza del mercato. Uno studio della Banca d'Italia dimostra come, nelle zone che hanno le caratteristiche appena elencate, essendoci un ridotto numero di transazioni, l'assenza di dati attendibili sui prezzi reali e soprattutto alcune difficoltà di accesso alle informazioni catastali o urbanistiche rispetto ai grandi centri, è facile che ci siano state valutazioni immobiliari poco affidabili che espongono il mercato a fenomeni speculativi<sup>5</sup>. A ciò si aggiunge la prassi, purtroppo ancora diffusa da parte di alcuni intermediari immobiliari, di definire il prezzo di vendita sulla base delle aspettative soggettive del venditore, spesso influenzato da valutazioni emotive o dalla mole di spese sostenute in passato, piuttosto che su parametri oggettivi legati ad un reale del mercato. Questo approccio non solo crea disallineamenti tra domanda e offerta, ma contribuisce a creare un clima di sfiducia e opacità attorno all'immobile e non è del tutto raro incontrare sui maggiori portali immobiliari, degli oggetti che soffrono di questa problematica che tendono a restare invenduti più a lungo, rischiando di perdere progressivamente attrattività.

Questi elementi sopra elencati non fanno altro che accentuare una certa asimmetria informativa, motivo per cui gli acquirenti si trovano spesso in posizione di svantaggio rispetto ai venditori, che godono di maggiori informazioni sulle caratteristiche materiali e giuridiche dell'immobile. Questo contesto può generare sfiducia, frenare le transazioni e aumentare la necessità (e la qualità) dell'intermediazione professionale fra le due parti. Vedremo nei capitoli successivi come in questo contesto Geriko e Affittochiaro, o altre piattaforme più storiche inserite nel panorama immobiliare, assumono sempre più un ruolo da protagonista nel cercare di ridurre sia l'asimmetria informativa che l'opacità del mercato, offrendo agli utenti maggiore accessibilità ai dati, automatizzazione di alcuni processi chiave e trasparenza nelle condizioni di offerta.

---

<sup>4</sup> M. De Nadai, B. Lepri, *The economic value of neighborhoods: Predicting real estate prices from the urban environment*, arXiv, 2018, pp. 1-4.

<sup>5</sup> Banca d'Italia, *Le tendenze del mercato immobiliare: l'Italia e il confronto internazionale*, Atti del Convegno, Roma, 2013, p. 79.

## **1.2 Fattori determinanti della domanda: reddito, accesso al credito, dinamiche demografiche**

Uno dei fattori determinanti per capire l'andamento della domanda abitativa in Italia è sicuramente il reddito disponibile delle famiglie, ovvero il flusso di risorse nette di cui un nucleo familiare (il vero attore che si muove alla ricerca di un immobile e che può essere costituito da 1 o più soggetti) dispone per il consumo e l'investimento. L'accesso ad un qualsiasi immobile, sia esso in proprietà o in locazione, è infatti fortemente influenzato dal livello di reddito, dal modo in cui questo reddito si distribuisce all'interno della popolazione e dalla sua evoluzione nel tempo. A ciò è necessario tenere in considerazione le differenze territoriali, che acuiscono il divario tra le zone più dinamiche del Paese e quelle economicamente più deboli.

Secondo i dati ISTAT, nel 2022 il reddito netto medio delle famiglie era pari a 35.995 euro annui. Il report mostra inoltre che nel 2023 tale valore è salito a 37.511 euro (+4,2% in termini nominali rispetto al 2022), ma si è ridotto dell'1,6% in termini reali per effetto dell'inflazione.<sup>6</sup> L'erosione del potere d'acquisto può gravare pesantemente sulla situazione economica delle famiglie, con un impatto decisamente più accentuato sulle fasce a basso reddito, contribuendo ad accentuare le già note disuguaglianze economiche.

Anche le differenze tra classi reddituali sono tutt'altro che secondarie: sempre secondo l'ISTAT, il reddito complessivo delle famiglie più benestanti attualmente è oltre cinque volte superiore a quello delle famiglie meno abbienti. Questo divario si riflette direttamente sulla domanda, infatti i nuclei familiari con redditi medio-alti hanno maggiori possibilità di accesso al credito, margini di risparmio più elevati e una maggiore propensione all'acquisto, mentre le famiglie appartenenti a classi di reddito basse trovano più difficoltà nell'accumulare il denaro necessario per far fronte alle spese iniziali collegate alla proprietà di cui si è discusso nel paragrafo precedente (anticipo, imposte, oneri notarili), orientandosi sempre di più verso il mercato delle locazioni. Il reddito diventa per questo un fattore altamente discriminante nella scelta tra acquisto e affitto, condizionando in modo netto la scelta abitativa.

Un indicatore spesso utilizzato per valutare la sostenibilità finanziaria di un acquisto immobiliare è l'incidenza del servizio del debito sul reddito familiare, cioè il peso che le rate dei finanziamenti esercitano sulle entrate disponibili del nucleo. Nel Rapporto sulla stabilità finanziaria, la Banca d'Italia evidenzia che i rischi provenienti dalla situazione finanziaria delle famiglie restano nel complesso contenuti, ma segnala anche che sono considerate vulnerabili le famiglie nelle quali l'incidenza del servizio del debito sul reddito supera il 30% e il reddito

---

<sup>6</sup> ISTAT, *Condizioni di vita e reddito delle famiglie - Anno 2023*, Roma, 2024, p. 4.

equivalente si colloca al di sotto del valore mediano. Nello stesso documento si legge inoltre che, alla fine di giugno 2023, il rapporto tra debiti finanziari e reddito disponibile delle famiglie italiane era pari al 60,0%, mentre la crescita del credito alle famiglie si è progressivamente ridotta, risentendo soprattutto del rallentamento dei finanziamenti per l'acquisto di abitazioni e dell'aumento dei tassi di interesse.<sup>7</sup>

Alle difficoltà generali di accesso alla casa si aggiunge il persistente divario territoriale italiano. Il Rapporto Immobiliare 2024 evidenzia una marcata variabilità regionale dell'accessibilità all'acquisto, determinata dall'interazione tra prezzi delle abitazioni, metrature e reddito disponibile delle famiglie. In particolare, il Trentino-Alto Adige presenta i prezzi medi più elevati, mentre Lazio, Toscana e Liguria rientrano tra le aree in cui l'accessibilità risulta più debole della media nazionale. Il report segnala inoltre che tra le due regioni estreme, Molise e Trentino-Alto Adige, vi sono 17 punti percentuali di differenza nell'incidenza della rata del mutuo sul reddito disponibile della famiglia media. Anche sul piano reddituale permane un forte squilibrio territoriale: secondo l'ISTAT, nel 2023 il reddito medio familiare è risultato più elevato nel Nord-Ovest e più basso nel Mezzogiorno, confermando una distanza economica che incide sulle possibilità di accesso all'acquisto e, più in generale, sulle condizioni di vita delle famiglie.<sup>8</sup> Queste differenze incidono direttamente sullo stile di vita delle famiglie e sulle prospettive di investimento immobiliare, alimentando fenomeni di emigrazione che a loro volta orientano la domanda verso territori più attrattivi del Centro-Nord.

La componente del reddito agisce come un fattore strutturale e trasversale nella definizione della domanda abitativa. Essa non solo fissa le condizioni economiche per l'accesso alla casa, ma ne modella anche la forma, i tempi e la localizzazione geografica. Capire le dinamiche del reddito, e le sue disuguaglianze, è dunque necessario per qualsiasi analisi che si pone come obiettivo quello di spiegare i comportamenti delle famiglie nel mercato immobiliare odierno. Nel dibattito sul mercato immobiliare si parla molto di domanda, di offerta, di trend dei prezzi, di rendimento degli investimenti. Occorre trattare anche un fattore fondamentale, spesso trascurato o dato per scontato che è l'accesso al credito. Eppure, è proprio il credito a determinare se una domanda potenziale diventa domanda effettiva, ovvero se un "sogno immobiliare" (utilizzando un termine che fa riferimento alla componente simbolica di cui si parlava nel paragrafo precedente) si trasforma in acquisto.

---

<sup>7</sup> Banca d'Italia, *Rapporto sulla stabilità finanziaria*, n. 2, Roma, 2023, p. 24.

<sup>8</sup> Agenzia delle Entrate, *Rapporto Immobiliare 2024 - Il settore residenziale*, Roma, 2024, p. 45

A dicembre 2024 la Banca d'Italia ha pubblicato un rapporto dedicato alla domanda e all'offerta di credito a livello territoriale, costruito sulla base della nuova edizione dell'indagine RBLIS realizzata nel settembre 2024 dalle filiali regionali su 240 banche, con riferimento al primo semestre dell'anno. Il focus del documento è chiaro: leggere, con dettaglio geografico e settoriale, come si stanno muovendo famiglie, imprese e intermediari bancari sul fronte del credito e della raccolta in una fase ancora segnata dagli effetti del rialzo dei tassi e da un contesto di cautela diffusa.

Uno dei passaggi più rilevanti riguarda proprio la domanda di mutui per l'acquisto di abitazioni. Nel primo semestre del 2024 essa è tornata a crescere, anche se in misura contenuta, e l'incremento ha interessato tutte le macroaree del Paese, risultando lievemente più accentuato nel Nord Ovest e nel Mezzogiorno. Dopo la netta contrazione osservata nella seconda parte del 2023, sono cresciute anche le richieste di credito per finalità di consumo. Si tratta di un segnale importante, perché mostra che una parte della domanda delle famiglie ha ripreso a muoversi, tornando a manifestare un interesse concreto verso il finanziamento dell'acquisto di una casa. Dal lato dell'offerta, la Banca d'Italia evidenzia che le politiche applicate ai mutui alle famiglie per l'acquisto di abitazioni sono rimaste sostanzialmente stabili in tutte le ripartizioni territoriali. Questo però non significa assenza di selettività: il rapporto segnala infatti un aumento delle richieste di garanzie a sostegno dei prestiti, mentre gli *spread* mediamente applicati alla clientela si sono ridotti, ma non quelli riferiti alle posizioni debitorie considerate più rischiose. Il quadro che emerge è quindi quello di un'offerta formalmente stabile, ma attraversata da una maggiore attenzione nella valutazione del rischio, spinta sia dalle prospettive del mercato immobiliare residenziale sia dalla necessità, per le banche, di mantenere un atteggiamento prudente. Per il credito al consumo, invece, le condizioni di offerta risultano sostanzialmente stabilizzate nel primo semestre del 2024, dopo il significativo aumento della selettività rilevato nel 2023.

Un altro dato rilevante riguarda la raccolta bancaria e le scelte finanziarie delle famiglie. Nella prima metà del 2024 la domanda di depositi bancari ha continuato a ridursi lievemente, già dopo il calo registrato nel 2023, a favore di forme di investimento più remunerative. Parallelamente, la domanda di titoli di Stato, azioni e prodotti del risparmio gestito è rimasta sostenuta, mentre sono tornate ad aumentare anche le richieste di polizze assicurative. Guardando in avanti, lo stesso rapporto segnala che, nella seconda parte del 2024, la crescita della domanda di prestiti delle famiglie sarebbe proseguita in tutte le aree del Paese, con un

lieve rafforzamento della componente dei mutui, mentre le politiche di offerta per i prestiti destinati all'acquisto di abitazioni si sarebbero mantenute sostanzialmente invariate.<sup>9</sup>

Nel definire i contorni della domanda abitativa contemporanea, è necessario includere nell'analisi le trasformazioni demografiche in corso. L'idea di famiglia, le traiettorie di vita, la mobilità territoriale e le dinamiche migratorie stanno ridefinendo non solo il bisogno di casa, ma il significato stesso dell'abitare. I dati ISTAT aggiornati al 1° gennaio 2025 offrono una fotografia che va ben oltre il mero numero dei residenti: parlano di un Paese che invecchia, si restringe e si sposta, generando una domanda immobiliare frammentata, stratificata e territorialmente asimmetrica.

La popolazione residente in Italia è pari a 58.934.000 persone, in calo di 37.000 unità rispetto all'anno precedente. Il tasso di crescita naturale (nati meno morti) è negativo: -281.000 unità. L'unico saldo positivo rimane quello migratorio con l'estero, pari a +244.000, che compensa solo parzialmente il deficit demografico interno. A fronte di una natalità ormai ai minimi storici, il saldo migratorio rappresenta oggi uno dei pochi elementi di riequilibrio strutturale. Il 2024 ha infatti registrato solo 370.000 nascite, confermando la discesa costante avviata ormai da oltre un decennio. Il tasso di natalità si attesta a 6,3 nati per mille abitanti: il valore più basso mai registrato in Italia. Il numero medio di figli per donna è pari a 1,18, lontanissimo dal livello di sostituzione generazionale. È un dato che va letto con attenzione anche in chiave immobiliare: se le famiglie si riducono nel numero e nella dimensione, se i figli si fanno tardi e sempre più raramente, cambia radicalmente il tipo di casa cercata, il momento della vita in cui la si cerca, e soprattutto la sostenibilità di un acquisto immobiliare sul lungo periodo. In questo contesto, la proprietà si sposta più avanti negli anni e l'affitto diventa, per molti, la scelta non transitoria ma strutturale. Al 1° gennaio 2025 l'età media della popolazione italiana è di 46,8 anni. Gli over 65 rappresentano il 24,7% del totale, mentre gli under 15 appena l'11,9%. La piramide demografica, ormai da tempo invertita, influenza in modo diretto la configurazione della domanda abitativa. Gli anziani, spesso soli o in nuclei ridotti, non cercano più grandi spazi ma case piccole, comode, accessibili, ben collegate ai servizi sanitari e sociali. Si accentua così la richiesta di alloggi nei centri urbani consolidati, vicino a reti di trasporto, e con standard elevati di efficienza. La casa diventa spazio da abitare nella terza età, non solo luogo da trasmettere in eredità. A questo si somma un altro dato chiave: la crescente mobilità territoriale. Nel 2022 (ultimo dato disponibile per le migrazioni interne), oltre 1,4 milioni di persone hanno cambiato

---

<sup>9</sup> Banca d'Italia, *La domanda e l'offerta di credito a livello territoriale - Dicembre 2024*, Roma, Banca d'Italia, 2024, p. 4.

residenza tra comuni italiani. Il Nord si conferma l'area del Paese più attrattiva; inoltre, nel biennio 2022-2023, i trasferimenti dal Mezzogiorno al Centro-nord hanno superato nettamente quelli in direzione opposta, determinando una perdita complessiva di circa 129 mila residenti per il Mezzogiorno.<sup>10</sup> Le destinazioni preferite sono le città metropolitane e le province limitrofe dei grandi poli regionali. Questo spostamento continuo alimenta pressioni crescenti sui mercati locali, in particolare nel comparto della locazione, che si fa più competitivo, meno accessibile e talvolta più speculativo. All'opposto, le aree interne e marginali perdono attrattività e, con essa, stabilità del valore immobiliare. Anche il saldo migratorio con l'estero conferma il suo ruolo di argine all'invecchiamento demografico. Nel 2024, le iscrizioni dall'estero sono state 435.000, a fronte di 191.000 cancellazioni per l'estero, per un saldo netto pari a +244.000<sup>11</sup>. Ma c'è un punto oltre la sola questione numerica: la popolazione straniera residente in Italia rappresenta oggi il 9,2% del totale, con 5 milioni e 422 mila individui. Una quota sempre più significativa, che pone sfide importanti sul piano dell'accoglienza abitativa, della qualità dell'offerta residenziale e della rigenerazione urbana. Le famiglie di origine straniera alimentano una domanda spesso concentrata su fasce di prezzo basse, con scarsa disponibilità di capitale iniziale e preferenza per l'affitto. È un segmento che il mercato tradizionale fatica ancora a intercettare con strumenti adeguati.

Un altro tema è legato alla struttura dei nuclei familiari. Il Censimento permanente della popolazione rileva, per l'anno 2023, la presenza di 26,3 milioni di famiglie, di cui oltre 9 milioni monocomponente (il 36,2% del totale). Aumentano le coppie senza figli, i nuclei ricostituiti, le convivenze non registrate e si riduce invece la quota di famiglie numerose. Questo dato, spesso sottovalutato, è in realtà cruciale: cambia il modello abitativo di riferimento. Se la famiglia-tipo non è più quella tradizionale, anche la casa non può più esserlo: cresce l'interesse per unità abitative più piccole, funzionali, dotate di spazi condivisi e flessibili. L'abitazione non è più solo bene da possedere, ma servizio da usare. Da spazio di stabilità permanente si trasforma in bene modulabile, dinamico, capace di adattarsi a fasi di vita differenti. L'Italia è un Paese che, a livello demografico, sta attraversando una transizione lunga e silenziosa ma questa transizione ha impatti diretti, tangibili e misurabili sul mercato immobiliare. Ognuno di questi dati demografici porta con sé alcune domande: dove vivranno gli anziani sempre più soli? Dove si muoveranno i giovani che migrano o dove si insedieranno le famiglie straniere? Queste ad oggi sono le vere domande del mercato immobiliare.

---

<sup>10</sup> ISTAT, *Migrazioni interne e internazionali della popolazione residente - Anni 2022-2023*, Roma, ISTAT, maggio 2024, pag. 2.

<sup>11</sup> ISTAT, *Indicatori demografici - Anno 2024*, Roma, ISTAT, 31 marzo 2025, pag. 2.

### **1.3 Fattori determinanti dell'offerta: urbanistica, incentivi fiscali, regolamentazione edilizia**

Nel provare a leggere davvero cosa si muove sul fronte dell'offerta immobiliare in Italia, i numeri parlano di un mercato che nel 2023 ha rallentato, ma che continua a rappresentare uno dei pilastri dell'economia reale del Paese. Secondo il Rapporto Immobiliare 2024 dell'OMI (Agenzia delle Entrate), lo scorso anno sono stati compravenduti 709.591 immobili, segnando una diminuzione del 9,7% rispetto al 2022. Una contrazione che ha colpito soprattutto il Centro Italia (-13,1%) e il Nord Est (-11,7%), ma che ha riguardato sia i capoluoghi (-10,7%) che i comuni minori (-9,2%). Ma guardare solo alle quantità non basta, per una corretta analisi serve mettere a fuoco anche il "come". La superficie media degli immobili scambiati è stata di 106,1 m<sup>2</sup>, in leggera diminuzione rispetto all'anno precedente. Questo dato suggerisce che il mercato sta andando verso abitazioni più compatte, probabilmente per effetto combinato di nuovi stili di vita, contenimento dei costi e nuove esigenze abitative.<sup>12</sup>

Interessante notare anche la dinamica tra nuovo ed esistente: nel secondo trimestre del 2024, le compravendite di abitazioni nuove sono calate del 14,7%, mentre quelle di abitazioni esistenti sono aumentate del 2,5%.<sup>13</sup> Il mercato, quindi, continua a muoversi, ma guarda sempre di più al recupero del costruito piuttosto che all'espansione edilizia. Un segnale chiaro di come il comparto stia ridefinendo le sue priorità, spinto da una combinazione di esigenze economiche, vincoli urbanistici e leve fiscali.

La normativa esistente in Italia in materia di urbanistica ha un impianto base su scala nazionale che è a sua volta integrato da disposizioni regionali e comunali soprattutto dopo la riforma del Titolo V della Costituzione del 2001<sup>14</sup>. La legge quadro storica dell'urbanistica è la Legge n. 1150/1942 che stabilisce i principi della pianificazione del territorio, la necessità di dotarsi di strumenti urbanistici generali e attuativi come i Piani Regolatori Generali, ovvero lo strumento generale di pianificazione territoriale dei comuni di Italia, utile per regolare l'assetto urbanistico complessivo di un Comune, le sue modalità di sviluppo, le eventuali trasformazioni e la sua tutela. Più nello specifico, il PRG definisce la destinazione d'uso dei suoli, individua le porzioni di territorio che sono edificabili e quelle da tutelare, stabilisce le condizioni e i limiti per la

---

<sup>12</sup> Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, *Rapporto Immobiliare 2024. Il settore residenziale*, aprile 2024, pag.7

<sup>13</sup> Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, *Statistiche Il trimestre 2024*, settembre 2024, pag. 5

<sup>14</sup> Costituzione della Repubblica Italiana, art. 117, così come modificato dalla Legge Costituzionale n. 3 del 18 ottobre 2001.

costruzione di nuovi immobili, regola la viabilità urbana e imposta la base per i piani di lottizzazione o i piani particolareggiati<sup>15</sup>. La Legge urbanistica stabilisce inoltre il concetto di vincolo urbanistico e il ruolo delle Regioni e dei Comuni in materia urbanistica. Essa ha subito diverse modifiche nel corso degli anni ma resta tuttora in vigore nelle sue parti principali. Sul piano nazionale è utile anche menzionare la Legge Bucalossi del 1977<sup>16</sup>, la quale ha introdotto sia il principio secondo cui il diritto a edificare è subordinato all'autorizzazione pubblica, sia l'obbligo di concessione edilizia ma che è stata poi sostituita, dopo l'introduzione del Testo Unico dell'Edilizia, dal permesso di costruire<sup>17</sup>.

A seguito della riforma del Titolo V questo impianto di normative nazionali si è man mano intrecciato con la legislazione regionale e comunale. La volontà era quella di un bilanciamento di uniformità normativa tra Stato, Regioni e Comuni nell'ottica di adattare sul locale le disposizioni in materia, in alcuni casi però si sono registrate alcune complessità delle procedure o, ancor peggio, delle sovrapposizioni regolamentari che di fatto complicano il contesto normativo e bloccano lo svolgimento fluido del sistema urbanistico del nostro paese. Ad oggi, per semplificare, la normativa assume una sorta di ordine gerarchico e concatenato in cui: lo Stato fissa le regole fondamentali; le Regioni legiferano nel dettaglio sulla pianificazione urbanistica e adattano la normativa all'interno delle loro leggi di pianificazione; e i Comuni attuano concretamente le scelte attraverso i piani. Il PRG rappresenta dunque lo strumento di pianificazione e di riferimento per i comuni d'Italia anche se man mano è stato sostituito da strumenti più aggiornati come il PGT in Lombardia<sup>18</sup> o il PUG in Emilia-Romagna<sup>19</sup>, ad esempio, tutti introdotti dalle rispettive leggi regionali.

La pianificazione urbanistica, pur essendo fondata su un impianto normativo nazionale, si manifesta oggi come un processo multilivello, costruito sul dialogo, non sempre lineare, tra Stato, Regioni e Comuni. È proprio in questo intreccio che si definiscono le coordinate dell'offerta immobiliare: la quantità di edifici che si possono immettere sul mercato, la localizzazione degli interventi, le modalità di recupero del costruito o di nuova edificazione. L'urbanistica, oltre che essere intesa con uno sguardo puramente tecnico, deve avere anche visione: se cambia la visione della città, cambia anche il profilo dell'offerta abitativa che ne

---

<sup>15</sup> Legge 17 agosto 1942, n. 1150, *Disciplina urbanistica*, in G.U. n. 244 del 16 ottobre 1942, artt. 7, 13 e 28.

<sup>16</sup> Legge 28 gennaio 1977, n. 10 (cd. Legge Bucalossi), "Norme per la edificabilità dei suoli", pubblicata nella G.U. n. 39 del 9 febbraio 1977.

<sup>17</sup> D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, *Testo Unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia*.

<sup>18</sup> Regione Lombardia, Legge Regionale n. 12 del 11 marzo 2005, "Legge per il governo del territorio".

<sup>19</sup> Regione Emilia-Romagna, Legge Regionale n. 24 del 21 dicembre 2017, "Disciplina regionale sulla tutela e l'uso del territorio".

deriva. E proprio per questo, negli ultimi anni, l'attenzione è sempre più rivolta dalla sola espansione edilizia verso forme più sostenibili di rigenerazione urbana, riuso, densificazione intelligente. Serve un motore economico, uno stimolo concreto che renda possibile ciò che la pianificazione disegna. Ed è qui che entrano in gioco gli incentivi fiscali: strumenti che, più di ogni altro, hanno avuto il potere di attivare (o rallentare) interi segmenti del mercato immobiliare.

Nel dibattito sull'offerta immobiliare, si tende spesso a focalizzarsi su elementi normativi, vincoli urbanistici e tempistiche burocratiche. Ma c'è una variabile meno visibile, eppure centrale, che può davvero fare la differenza tra una rigenerazione immobiliare bloccata sulla carta e una trasformazione reale: la leva fiscale. Gli incentivi messi in campo dallo Stato italiano negli ultimi anni hanno agito da acceleratore di processi edilizi che altrimenti sarebbero rimasti in sospeso per mancanza di convenienza o liquidità. È in questo spazio che la fiscalità si fa politica industriale.<sup>20</sup>

Misure come il Superbonus, il Bonus Ristrutturazioni o il Sismabonus oltre ad aver prodotto interventi puntuali sugli edifici: hanno attivato filiere, ridisegnato priorità d'investimento, spostato l'attenzione del mercato verso il recupero dell'esistente. La loro funzione è stata sia quella di alleggerire il carico fiscale su chi investe sia di ridurre il rischio percepito, contribuendo in maniera significativa a modificare le convenienze economiche.

Dal punto di vista dell'offerta, tutto questo si traduce in un effetto molto chiaro ed evidente: ogni incentivo attivato genera domanda di lavori, apre cantieri, porta sul mercato unità riqualificate o rigenerate. In molti contesti, soprattutto quelli urbani consolidati, gli incentivi hanno rappresentato l'unica vera leva per riportare sul mercato abitazioni obsolete o degradate, senza ricorrere all'espansione edilizia.<sup>21</sup>

Il Superbonus prevedeva una detrazione pari al 110% delle spese che riguardavano lavori di efficientamento, miglioramento sismico, installazione di impianti fotovoltaici o colonnine di ricarica per i veicoli elettrici. Nasce proprio con l'intento di azzerare l'esborso economico da parte del contribuente che ne faceva richiesta e di fatto, deriva dall'Ecobonus e dal Sismabonus che già a partire dal 2006 (entrambi sono stati riformulati varie volte fino ad oggi) hanno dato un impulso forte al mercato con detrazioni fiscali fino al 65%. Tutti i contribuenti che possiedono l'immobile o ne detengono un diritto reale, potevano accedere al beneficio, purché

---

<sup>20</sup> Camera dei Deputati - Servizio Studi, *Il Superbonus edilizia al 110 per cento - aggiornamento al decreto legge n. 39 del 2024*, Dossier n. 2, 2024, pag.1.

<sup>21</sup> Consiglio Nazionale Ingegneri, *Indagine conoscitiva sugli effetti macroeconomici e di finanza pubblica derivanti dagli incentivi fiscali in materia edilizia*, Roma, aprile 2023, pp. 17-18, 22-23.

l'edificio fosse esistente e dotato di impianto di riscaldamento preesistente. Il risultato è un insieme articolato di incentivi che, sebbene tecnicamente complesso, da un lato ha contribuito in modo significativo al rilancio del settore edilizio, in chiave sostenibile e a vantaggio del patrimonio immobiliare esistente, ma dall'altro lato c'è stato il rovescio della medaglia. Ha esposto il settore stesso a distorsioni di mercato e negli ultimi anni diverse sono state le notizie riguardanti comportamenti opportunistici da parte delle imprese o addirittura delle distorsioni sul rapporto qualità-prezzo degli interventi.<sup>22</sup>

#### **1.4 Normativa sulla compravendita e sulla locazione immobiliare**

La compravendita immobiliare è una delle operazioni giuridiche più rilevanti nella vita economica e sociale delle persone, non parliamo solo di un semplice scambio tra privati ma di un processo di trasferimento della proprietà di un immobile che viene strutturato e regolamentato da norme precise. Data la coesione di aspetti patrimoniali, pubblicistici e formali, esso è un ambito del diritto che si intreccia parecchio con la realtà quotidiana di acquirenti e venditori, producendo effetti giuridici e fiscali che incidono sulla libertà contrattuale di questi soggetti.

La proposta d'acquisto è il primo atto formale attraverso cui il potenziale acquirente manifesta l'interesse verso l'immobile in oggetto di trattativa in un'offerta economica e contrattuale concreta. Se la proposta viene accettata dal venditore, essa diventa vincolante per entrambe le parti, è di fatto un primo impegno verso una corretta conclusione dell'affare in quanto l'immobile viene "bloccato" a favore del proponente e ogni eventuale ritiro comporta delle responsabilità. Il contratto preliminare (meglio conosciuto come compromesso) è il secondo step della trattativa e coincide col momento in cui l'accordo tra le parti assume forma giuridica perché acquirente e venditore si obbligano reciprocamente a concludere il contratto definitivo entro una certa data. All'interno del compromesso ci sono tutti gli elementi utili quali il prezzo, le modalità di pagamento, eventuali clausole sospensive e la caparra confirmatoria<sup>23</sup>. Non siamo ancora nel momento in cui viene trasferita la proprietà ma di fatto si cristallizza l'intenzione e si stabilisce un *iter* di vendita. A livello giuridico, il compromesso ha una certa importanza perché qualora venga trascritto nei registri immobiliari produce un effetto "prenotativo": tutela l'acquirente da trascrizioni o iscrizioni pregiudizievoli successive alla sua formalizzazione ma

---

<sup>22</sup> Osservatorio CPI - Università Cattolica, *Gli effetti del Superbonus 110% sull'economia e sul bilancio pubblico*, 2023, pag.2.

<sup>23</sup> Giovanni Gabrielli, *Il contratto preliminare*, Edizioni Scientifiche Italiane, 2025, p.49.

anteriori al rogito definitivo<sup>24</sup>. Il rogito notarile è il passaggio finale, l'atto pubblico in cui il notaio sancisce il trasferimento della proprietà dell'immobile. Quest'ultimo ha il compito di verificare tutta la documentazione e dunque: titolarità del bene, ipoteche, regolarità urbanistica e catastale, conformità degli impianti, APE (tutti elementi su cui approfondiremo la nostra analisi all'interno di questo paragrafo). Con la firma del rogito si perfeziona la compravendita, si regola il saldo del prezzo e si procede alla consegna delle chiavi. Il consolidamento giuridico della proprietà in capo all'acquirente si realizza pienamente successivamente con la trascrizione dell'atto nei registri immobiliari da parte del notaio: rende opponibile a terzi la titolarità acquisita e tutela l'acquirente da eventuali conflitti, rendendo inefficaci atti di disposizione successivi o azioni giudiziarie sullo stesso bene. È questo l'ultimo, ma fondamentale, sigillo giuridico di una transazione immobiliare.

Il Codice Civile è la fonte normativa da tenere in considerazione, nello specifico grazie agli articoli 1470 e seguenti, quando si parla di disciplinare il contratto di compravendita<sup>25</sup>. Esso stabilisce la seguente definizione generale: "La vendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo." L'obbligazione fondamentale del venditore è quella di trasferire la proprietà in modo pieno e legittimo, mentre quella dell'acquirente è quella di corrispondere il prezzo pattuito. Per comprenderne appieno la portata, è utile un confronto con la formulazione dell'articolo 1447 contenuto nel Codice del 1865. Due sono gli elementi di novità da confrontare, il primo riguarda il fatto che la vendita è definita come contratto traslativo, e non più come obbligazione a vendere; il secondo è il riconoscimento esplicito che, a pieno titolo nel concetto di vendita rientra anche il trasferimento di altri diritti, non solo della proprietà: si amplia in questo modo la portata applicativa dell'istituto. L'intero impianto normativo precisa poi quali siano i requisiti di validità e gli obblighi accessori: negli ultimi anni il legislatore ha aumentato la necessità dei documenti a corredo per favorire una trasparenza maggiore, imponendo ai soggetti, in particolare al venditore, l'obbligo di garantire la conformità urbanistica e catastale dell'immobile in oggetto di trasferimento. Per citarne una, la legge n.122 del 30 luglio 2010 ha introdotto la necessità di dichiarare la corrispondenza tra le planimetrie depositate in Catasto e lo stato reale dell'immobile<sup>26</sup>. Sul piano energetico, la disciplina vigente impone la consegna dell'APE, l'inserimento di apposita clausola e, nei casi previsti, l'allegazione dell'attestato, con sanzioni amministrative in caso di omissione. L'effetto diretto

---

<sup>24</sup> Agenzia delle Entrate, *Guida alla compravendita della casa*, Roma, 2023, p. 14.

<sup>25</sup> Codice Civile, Libro IV - Delle Obbligazioni, Titolo III - Dei singoli contratti, artt. 1470-1490

<sup>26</sup> Parlamento Italiano, *Legge 30 luglio 2010, n. 122*, Roma, Gazzetta Ufficiale, 2010, art. 19, c. 14

è stato quello di rafforzare l'affidabilità delle informazioni catastali e di conseguenza è aumentato il livello di precisione delle descrizioni dei beni compravenduti. L'assenza di queste conformità, al netto delle problematiche interpretative che possono derivare, espone venditori e acquirenti a potenziali contenzioni nonché a conseguenze legali e fiscali.

Nell'ambito della regolarità urbanistica che abbiamo citato prima, un elemento obbligatorio è il Certificato di Destinazione Urbanistica (CDU) in tutti i casi in cui l'oggetto di compravendita ha per oggetto i terreni e, solo in certi casi, aree pertinenziali di fabbricati. Esso viene rilasciato dal Comune che ha in questo caso il compito di attestare la destinazione urbanistica e la sua compatibilità con la pianificazione corrente, le zone di piano in cui il fabbricato o il terreno ricadono (edificabile, agricola, industriale, artigianale, residenziale o altro) e descrive le possibilità edilizie di questi ultimi<sup>27</sup>. Grazie alla presenza del CDU si rende leggibile in chiave giuridica il contenuto potenziale del bene e in sua assenza si determina la nullità dell'atto notarile poiché viene a mancare un elemento essenziale per la qualificazione dell'immobile oggetto della compravendita.

Dal 2005, nell'ambito della conformità energetica, è obbligatorio l'Attestato di Prestazione Energetica, APE, introdotto nel Decreto Legislativo 192/2005 che di fatto valuta l'efficienza energetica di un edificio, le sue classi energetiche sono le seguenti: A4, A3, A2, A1 (altissima efficienza, impatto quasi nullo e sprechi vicini allo zero), B (buona efficienza), C e D (ci sono problematiche di efficienza energetica), E e F (criticità più grandi), G (massimo consumo energetico)<sup>28</sup>. Viene rilasciato da un tecnico abilitato ovvero un architetto o un ingegnere che, effettuando un sopralluogo, valuta le caratteristiche dell'immobile e sintetizza informazioni circa la qualità dei materiali da costruzione, le qualità termoisolanti di infissi e serramenti, le fonti di energia utilizzate, il sistema di climatizzazione e ventilazione, il modo in cui viene prodotta l'acqua calda. L'APE ad oggi rappresenta un parametro qualitativo ormai imprescindibile nel confronto tra diverse unità immobiliari e restituisce un'informazione molto strategica in maniera sintetica che è quella della classe energetica, molto utile per valutare l'impatto delle spese sia per i proprietari che per i conduttori. L'assenza di APE, ma anche la sua non allegazione, può comportare sanzioni economiche e rende il contratto potenzialmente impugnabile.

Occorre soffermarsi sul profilo fiscale, che spesso rappresenta la vera discriminante tra convenienza e disincentivo all'operazione immobiliare. Le imposte variano in funzione della

---

<sup>27</sup> D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, *Testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia*, art. 30.

<sup>28</sup> Decreto Legislativo 19 agosto 2005, n. 192, Roma, Gazzetta Ufficiale, 2005, art. 6 e seguenti

natura soggettiva del venditore e della destinazione dell'immobile: se il venditore è un soggetto privato, le imposte da versare sono l'imposta di registro, ordinariamente al 9%, ridotta al 2% con i benefici "prima casa", l'imposta ipotecaria e quella catastale (entrambe fisse a 50 euro in caso di agevolazione). Se invece la cessione è operata da un'impresa costruttrice, si applica l'IVA al 4% per la prima casa, al 10% per la seconda. A queste, si aggiungono le imposte ipotecaria e catastale in misura fissa. Il cosiddetto regime "prima casa" consente un alleggerimento del carico tributario ma richiede vi siano precisi requisiti: l'immobile non deve appartenere alle categorie catastali di lusso (A1, A8, A9), l'acquirente non deve possedere altri immobili acquistati con agevolazioni, e la residenza deve essere trasferita nel Comune in cui si trova l'immobile entro 18 mesi<sup>29</sup>.

Questa architettura normativa dimostra come il processo di compravendita immobiliare sia il risultato di una stratificazione di norme multilivello che vanno conosciute e applicate con rigore, motivo per il quale la maggior parte delle transazioni immobiliari viene affidata e portata avanti da intermediari immobiliari che hanno anche il compito di minimizzare gli errori lungo tutto il processo, occupandosi di ogni passaggio che abbiamo citato prima per la sicurezza giuridica della transazione.

Se la compravendita rappresenta il momento di trasferimento definitivo della proprietà, la locazione immobiliare costituisce invece la forma di godimento temporaneo di un bene immobile da parte di soggetti terzi. Il contratto di locazione disciplina il rapporto tra chi concede in uso un immobile (il locatore) e chi lo utilizza a fronte di un corrispettivo periodico (il conduttore), configurando un rapporto giuridico spesso soggetto a evoluzioni legate al tempo, alle esigenze abitative e alle condizioni del mercato.

Anche in questo caso è il Codice Civile a disciplinare il processo grazie alla normativa contenuta negli articoli 1571 e seguenti, che definiscono l'ossatura del contratto: la durata, gli obblighi di mantenimento, la possibilità di sublocazione, e le condizioni per la risoluzione o il rinnovo automatico. Tuttavia, una vera rivoluzione normativa è arrivata con la Legge n. 431/1998, che ha introdotto una tipologia articolata di contratti e ha profondamente modificato la disciplina delle locazioni ad uso abitativo con l'obiettivo di garantire maggiore equilibrio tra conduttori e locatori<sup>30</sup>.

Oggi le principali tipologie contrattuali riconosciute sono quattro. Il contratto a canone libero (4+4) è una delle principali tipologie previste: ha durata iniziale di quattro anni, rinnovabili

---

<sup>29</sup> Agenzia delle Entrate, Guida per l'acquisto della casa: le imposte e le agevolazioni fiscali, Roma, 2025, pp. 7-8-,14-19.

<sup>30</sup> Codice Civile, Libro IV - Delle Obligazioni, Titolo III - Dei singoli contratti, artt. 1571-1614

automaticamente per altri quattro, salvo disdetta. Il canone viene stabilito liberamente tra le parti, ma l'eventuale rivalutazione ISTAT deve essere espressamente prevista nel contratto. Esiste poi il contratto a canone concordato (3+2), che ha durata più breve ma vincola il canone ai parametri stabiliti dagli accordi territoriali, sottoscritti da organizzazioni di proprietari e inquilini a livello comunale. In cambio, consente vantaggi fiscali rilevanti sia al locatore che al conduttore<sup>31</sup>.

Accanto a questi sopracitati, troviamo i contratti di locazione a uso transitorio, pensati per esigenze temporanee certificate (ad esempio mobilità lavorativa, separazioni familiari, ristrutturazioni). La durata può variare da 1 a 18 mesi. Una versione particolare di questo è il contratto per studenti universitari rivolto a inquilini fuori sede, con durata minima di 6 mesi e massima di 36. In questi casi, anche l'ubicazione dell'immobile (città sede di università o centri di alta formazione) è un elemento da tenere in considerazione.

I contratti di locazione di beni immobili di durata superiore a 30 giorni complessivi nell'anno devono essere registrati presso l'Agenzia delle Entrate entro 30 giorni e il mancato adempimento può comportare sanzioni economiche e la nullità del contratto in casi più gravi. Dal 2011 è stato introdotto il regime della cedolare secca, un sistema opzionale di tassazione che consente al locatore di pagare un'imposta unica (21% per il canone libero, 10% per il canone concordato), rinunciando all'aggiornamento ISTAT ma che semplifica la gestione fiscale. In alternativa, resta possibile la tassazione ordinaria IRPEF, che può risultare più onerosa per il locatore ma permette la deduzione di alcune spese<sup>32</sup>.

Nel contratto d'affitto il legislatore impone anche una certa chiarezza in termini di diritti e doveri delle parti: il locatore è obbligato a consegnare l'immobile in buono stato, mantenerlo abitabile, e rispettare il diritto del conduttore a una tranquilla fruizione; il conduttore, dal canto suo, deve pagare regolarmente il canone, usare l'immobile secondo la destinazione d'uso pattuita e restituirlo in condizioni adeguate. Qualsiasi modifica sostanziale, uso improprio o mancato pagamento può comportare una risoluzione anticipata del contratto. In uno scenario in cui la burocrazia, le scadenze e i passaggi formali rischiano spesso di complicare il rapporto tra proprietari e inquilini, oltre alla tradizionale intermediazione immobiliare delle agenzie, stanno emergendo soluzioni digitali capaci di semplificare l'intero processo locativo. Affittochiaro.it ad esempio, la piattaforma che sarà analizzata più nel dettaglio nei capitoli successivi rientra

---

<sup>31</sup> Agenzia delle Entrate, Guida agli affitti - Le agevolazioni fiscali per proprietari e inquilini, Emilia-Romagna, 2022, pp. 6-10, 17

<sup>32</sup> Agenzia delle Entrate, Guida agli affitti - Le agevolazioni fiscali per proprietari e inquilini, Emilia-Romagna, 2022, pp 21-27

sicuramente tra queste poiché propone, nella sua gamma di soluzioni, diversi servizi che hanno l'obiettivo di rendere più chiaro e fluido il rapporto tra chi affitta e chi cerca casa: contratti digitali con firma elettronica, registrazione online presso l'Agenzia delle Entrate, calcolo automatico e versamento dell'imposta di registro, promemoria sulle scadenze e soprattutto servizi di verifica dell'affidabilità dell'inquilino, un tema molto sentito dai proprietari.

La durata del contratto oltre che una questione di tempo riguarda una stabilità giuridica. La disdetta da parte del locatore prima della scadenza naturale è ammessa solo in presenza di motivazioni specifiche indicate dalla Legge: necessità abitativa propria o di un familiare, inadempimento grave dell'inquilino, vendita dell'immobile a determinate condizioni. Anche il recesso anticipato del conduttore è ammesso purché motivato da "gravi motivi" e comunicato con un preavviso. Il deposito cauzionale che solitamente è pari a due o tre mensilità serve a tutelare il locatore da eventuali danni o mancati pagamenti ma non può mai essere trattenuto senza giustificato motivo. Il contratto può prevedere clausole di aggiornamento ISTAT del canone, salvo che si scelga la cedolare secca: questo meccanismo, pur legittimo, è spesso oggetto di controversia nelle locazioni a lungo termine specie in periodi di alta inflazione.

Oggi parlare di locazione significa certamente discutere di durata, canone e tutti gli altri aspetti formali ma significa anche entrare in un rapporto che ha un impatto reale sulla qualità della vita delle persone e sul livello di fiducia tra proprietari e inquilini. Scegliere il modello contrattuale giusto, conoscere bene gli obblighi fiscali e muoversi consapevolmente tra recesso, rinnovo e diritti reciproci è una responsabilità.

E in un mercato che corre sempre più verso il digitale, fanno davvero la differenza chiarezza nelle clausole, tracciabilità delle condizioni e trasparenza fin dall'inizio.

### **1.5 Il ruolo delle piattaforme digitali e la regolamentazione del settore**

Ad oggi in Italia, se si parla di ricerca immobili in vendita o in affitto, e quindi di una vetrina digitale per gli intermediari immobiliari, si parla essenzialmente di 3 grandi player che sono Immobiliare.it, Idealista e Casa.it. Se concentriamo la nostra analisi dal post Covid in poi, anche semplicemente guardando la mole di traffico utenti che annualmente visita i sopracitati siti web ci accorgiamo che il mercato si è decisamente polarizzato attorno a questi tre portali, con Immobiliare.it e Idealista.it che competono per il primato in termini di visibilità e traffico, mentre Casa.it mantiene una presenza stabile, ma quantitativamente inferiore.

Secondo i dati di Similarweb (piattaforma che offre i dati e gli insight sui siti web e le ricerche svolte dagli utenti utili per affinare le strategie di marketing di chi lavora nel settore), nel periodo che va da gennaio a dicembre 2024, oltre il 90% del traffico generato online nel settore

immobiliare italiano sulle principali parole chiave (“case in vendita a [città]”, “appartamenti in affitto a [città]”, “comprare casa a [città]”, “affitti a [città]” e simili) si concentra proprio su questi tre portali:

- Immobiliare.it detiene circa il 43% del traffico totale con oltre 420 milioni di visite annuali tra desktop, mobile e app (35 milioni di visite mensili);
- Idealista si posiziona in seconda posizione con il 39%, parliamo di 33 milioni di visite mensili e un totale annuo vicino ai 400 milioni di accessi;
- Casa.it con un 10-12% è la terza in questa classifica con circa 120 milioni di visite nell’ultimo anno.

Una sorta di oligopolio che arriva dopo anni di innovazione e investimenti pubblicitari sui più svariati mezzi pubblicitari come TV, radio, web, social media, oltre a una forte presenza nel *digital advertising* (Google Ads e social ads), che ha permesso loro di costruire una *brand awareness* trasversale, capace di intercettare utenti di ogni fascia d’età e livello digitale. Una storia quella di Immobiliare.it che parte nel 2005 con il nome “EureKasa.it” e successivamente nel 2007 diventa definitivamente “Immobiliare.it”, una realtà tutta Italiana fondata da Carlo Giordano, Andrea Piccioni e Silvio Pagliani: il primo è stato il CEO fino al 2022 guidando l’azienda fino a diventare la principale realtà italiana del settore; Piccioni è tutt’ora uno dei più grandi imprenditori all’interno del mondo immobiliare grazie alla sua esperienza con Real Web, Treatwell o LuxuryEstate - per citare le più famose; Pagliani oltre ad essere co-fondatore di Immobiliare.it ha partecipato a startup di successo come Facile.it o Mutuiamo.it. Idealista invece nasce nel 2000 in Spagna e l’intento iniziale era quello di rivolgersi al mercato spagnolo. Successivamente ha deciso di estendere i suoi servizi in Portogallo, Italia e Andorra imponendosi come uno dei top player nel Sud Europa. Casa.it è la più storica delle 3 perché nasce nel 1996 e vanta appunto di essere il primo sito italiano che ha permesso di digitalizzare il contatto tra chi vende e affitta con chi cerca casa. La storia di Casa.it si intreccia con quella di Idealista perché nel 2020 la piattaforma viene acquisita dal fondo svedese EQT (già proprietario di Idealista), dando così vita a un’unione societaria che, pur mantenendo i due *brand* distinti, accresce il potere di mercato del gruppo e riduce ulteriormente il numero di attori realmente indipendenti in questo settore.

Questa operazione non ha voluto modificare l’identità di Casa.it agli occhi di acquirenti e venditori, ma ha modificato la percezione delle agenzie immobiliari in quanto clienti diretti del portale: su un campione di 30 agenzie immobiliari in Emilia-Romagna, 10 agenzie hanno rinnovato il contratto con Casa.it nel biennio 2021-2022, dichiarando però che, se avessero avuto l’opportunità di farlo, non avrebbero inserito questo portale nel loro pacchetto di servizi

poiché lo ritengono un “doppione” rispetto a Idealista, in termini di traffico generato e contatti ricevuti. Questo dato è stato ottenuto da un’indagine qualitativa e esplorativa condotta da Luigi Scarfogliero, autore della presente tesi, su un campione di 30 agenzie immobiliari attive sul territorio di Reggio Emilia, Modena, Bologna, Parma e Piacenza, con le quali era in corso un rapporto di tipo lavorativo. Il sondaggio è stato realizzato tra ottobre e dicembre 2024 in forma anonima. La scelta di rivolgersi solo ad agenzie con le quali era in corso una collaborazione professionale si fonda sull’esigenza di ottenere feedback autentici, oltre che una prima stima orientativa del *sentiment* diffuso tra gli operatori del settore in questa Regione, utile a cogliere opinioni rapide ma comunque significative legate all’uso giornaliero da parte delle agenzie di questi due portali. L’intervista qualitativa è stata svolta con l’utilizzo di domande aperte, in forma orale e in presenza. Come annunciato prima, 10 agenzie su 30 intervistate hanno rinnovato l’abbonamento e tutte (nella persona del titolare o di chi ha ruolo decisionale rispetto all’allocazione del budget pubblicitario) hanno però messo in evidenza questa percezione di ridondanza.

La crescente affermazione dei portali immobiliari dimostra come essi stiano diventando strumenti fondamentali per gli intermediari immobiliari su diversi fronti. In particolare, essi forniscono informazioni immediatamente disponibili, quasi in tempo reale, su domanda, offerta e prezzi degli immobili. Diversi studi, tra cui il paper “*What do online listings tell us about the housing market?*” di Michele Loberto, Andrea Luciani e Marco Pangallo, ci dicono che i portali permettono di monitorare la domanda immobiliare in tempo reale grazie al numero di visualizzazioni (click) sugli annunci che si rivelano un dato utile per misurare l’interesse degli utenti verso specifici immobili, svelando quelle che sono le preferenze in termini di zone e tipologie di immobili. Le persone che cercano, sempre più abituati a svolgere ricerche online, non si accontentano più di informazioni generiche ma si aspettano dettagli sempre più specifici sugli immobili come le caratteristiche interne, la classe energetica o altre variabili strutturali, sia in forma testuale sia con l’ausilio di foto e video, alzando di fatto l’asticella delle aspettative in termini di trasparenza, immediatezza e accesso ai dati: ciò influenza il comportamento di venditori e agenti immobiliari, che pubblicano gli annunci e devono adattarsi offrendo annunci sempre più completi di foto, video e virtual tour.

I portali, rispetto al passato, ci consentono di ottenere dati di transizione così pertinenti e puntuali per cogliere i cosiddetti “*turning point*” del ciclo immobiliare: mentre i prezzi di vendita effettivi sono disponibili con un po’ di ritardo, i prezzi richiesti degli immobili sono

aggiornati in tempo reale e questi rendono immediatamente evidenti delle inversioni di tendenza del mercato.<sup>33</sup>

Accanto a questi grandi portali nazionali, che dominano per traffico, esistono però realtà locali che continuano a giocare un ruolo significativo all'interno dei singoli mercati provinciali. Guardando al caso dell'Emilia-Romagna, esistono realtà come Reggiocase, Modenacase o Parmacasa, tre esempi di piattaforme verticali nate per servire rispettivamente i territori di Reggio Emilia, Modena e Parma. La loro forza non risiede nella portata nazionale, ma nella capacità di offrire una vetrina digitale integrata con la città, spesso sostenuta da media cartacei o iniziative editoriali radicate nel tessuto cittadino da svariati anni. Questi portali si configurano come strumenti di *branding* per le agenzie immobiliari, dando loro uno spazio riconoscibile in cui valorizzare il proprio portafoglio immobili e rafforzare la reputazione sul territorio: salvo rari casi, le agenzie immobiliari operano principalmente all'interno dei confini della loro città, pertanto queste hanno interesse nell'associare la loro immagine alla loro città o quartiere di riferimento e questi portali, sia grazie alla presenza online che alla parte di riviste cittadine, risolvono questa necessità. Inoltre, possono agire come canali complementari rispetto ai grandi portali, intercettando un pubblico più fidelizzato o meno propenso alla ricerca tramite piattaforme nazionali con degli investimenti certamente più contenuti.

Reggiocase.it è il primo per storicità dei 3 appena menzionati sopra, nasce nel 2001 ed è il più importante portale immobiliare interamente dedicato al territorio di Reggio Emilia e provincia. Un modello di business che è stato poi replicato su Modena e Parma 4 anni dopo, fino a raggiungere tutte le province dell'Emilia-Romagna. Grazie alla sua formula territoriale e ad una *user experience* attentamente studiata per fornire riscontri sempre più elevati e qualificati agli operatori immobiliari, l'utente può selezionare annunci e proposte immobiliari usufruendo di un livello di dettaglio più alto rispetto ai portali nazionali: mentre i portali come Immobiliare.it o Idealista spesso segmentano le città in pochi macro-quartieri, Reggiocase.it arriva a distinguere anche le micro-zone. Per chi cerca casa, questo significa precisione più alta mentre per chi vende significa intercettare davvero il target di potenziali clienti giusto. Questo grado di accuratezza deriva da due fattori strutturali: da un lato la conoscenza profonda del territorio, maturata in oltre vent'anni di esperienza; dall'altro, un rapporto diretto e costante con le agenzie immobiliari che dialogano con una redazione che li supporta nel curare le descrizioni, le immagini, i tag e gli aggiornamenti.

---

<sup>33</sup> Michele Loberto, Andrea Luciani, Marco Pangallo, What Do Online Listings Tell Us about the Housing Market?, in "International Journal of Central Banking", vol. 18, n. 4, 2022, pp. 327, 338-341, 345-346.

Dal momento che i portali nazionali e locali ricoprono un ruolo sempre più centrale dal punto di vista sia commerciale che informativo, si fa sempre più necessario porre l'attenzione sugli aspetti giuridici e sulle responsabilità che questi si trascinano. Diversi esperti in campo immobiliare hanno aperto un tema importante: i portali, grazie a tutti i servizi che offrono, sono ancora da considerare semplici "vetrine" o stanno diventando veri e propri intermediari digitali? Diversi studi sul tema della disintermediazione digitale nel mercato immobiliare, sottolineano come nel momento in cui, sui portali, domanda e offerta vengono avvicinate così tanto, in modo non del tutto neutrale grazie ad algoritmi di *matching*, gestione dei contatti tra utenti e pubblicità altamente profilata, i portali stessi non hanno più un ruolo solamente passivo, anzi, la loro funzione diventa molto simile a quella di un mediatore quasi "mascherato". I portali svolgono una funzione attiva nell'indirizzare il comportamento degli utenti tramite suggerimenti automatici di immobili, la raccolta e la gestione delle richieste e fornendo la possibilità di prenotare visite o inviare proposte d'acquisto: in questo senso il portale è direttamente coinvolto nell'efficacia commerciale di un potenziale incontro tra acquirente e venditore. In maniera più generica, anche solamente direzionare l'utente verso un annuncio piuttosto che un altro (grazie a selezioni che avvengono secondo logiche algoritmiche e campagne sponsorizzate) influenza la visibilità di immobili e agenzie con dinamiche non del tutto neutrali e, di fatto, la piattaforma di turno esce dal campo del servizio puramente informativo per entrare in quello di una "mediazione atipica".<sup>34</sup>

Nel panorama contemporaneo del mercato immobiliare le piattaforme digitali occupano una posizione sempre più centrale nei processi di incontro tra domanda e offerta, incidendo in modo significativo sulle modalità di ricerca, valutazione e selezione degli immobili. Nonostante tale centralità operativa ed economica, il settore delle piattaforme immobiliari non è oggi disciplinato da una normativa settoriale specifica. Al contrario, esso si colloca all'interno di un quadro regolatorio frammentato e multilivello nel quale l'intervento del legislatore avviene in modo indiretto, attraverso l'applicazione di norme di carattere generale che regolano le funzioni svolte dalle piattaforme più che la loro natura giuridica in quanto tali.

Questa impostazione riflette un approccio tipico del diritto dell'economia digitale, che tende a evitare qualificazioni rigide e preventive, privilegiando una regolazione funzionale e proporzionata. Le piattaforme non vengono dunque inquadrare come una categoria autonoma di operatori del mercato immobiliare, ma sono sottoposte a una pluralità di discipline che

---

<sup>34</sup> Ullah, F., Sepasgozar, S. M. E., Shirowzhan, S., & Davis, S. Modelling users' perception of the online real estate platforms in a digitally disruptive environment: An integrated KANO-SISQUAL approach. *Telematics and Informatics*, 2021, pp. 2-4, 17-24

operano su piani diversi: civilistico, consumeristico, digitale e di protezione dei dati personali. Tale assetto, se da un lato consente una certa flessibilità regolatoria, dall'altro genera aree di incertezza interpretativa soprattutto se si guarda al tema della responsabilità e al ruolo effettivamente svolto dalle piattaforme nei processi di intermediazione immobiliare.

Dal punto di vista civilistico le piattaforme immobiliari sono generalmente ricondotte alla categoria dei fornitori di servizi digitali o degli intermediari informativi. Esse vengono qualificate a seconda delle modalità operative, come *hosting provider* o *content provider*, ossia come soggetti che ospitano contenuti forniti da terzi o che contribuiscono attivamente alla loro organizzazione e presentazione<sup>35</sup>. Nel momento in cui un portale immobiliare si limita a offrire uno spazio di pubblicazione degli annunci, senza intervenire nella loro selezione o promozione, il suo ruolo è tendenzialmente considerato passivo. Al contrario, quando la piattaforma attraverso i suoi meccanismi algoritmici filtra, ordina, suggerisce o valorizza determinati annunci o contenuti in generale (foto, video, pubblicità di agenzie), il suo intervento assume una dimensione attiva, con conseguenze che vengono attenzionate sul piano giuridico.

È proprio in questa zona intermedia che si colloca uno dei principali nodi regolatori del settore. Le piattaforme digitali immobiliari, pur non qualificandosi formalmente come mediatori ai sensi dell'art. 1754 del Codice Civile, svolgono in qualche modo diverse funzioni che sotto il profilo economico presentano delle analogie con l'attività di mediazione. Esse facilitano l'incontro tra le parti, orientano le scelte degli utenti, incidono sulla visibilità dell'offerta e dunque indirettamente sulle dinamiche di formazione del prezzo. Tuttavia, a differenza dell'attività degli agenti immobiliari tradizionali, non sono soggette agli obblighi previsti dalla normativa sulla mediazione immobiliare, in particolare dalla legge n. 39 del 1989, che disciplina requisiti professionali, iscrizione e responsabilità degli intermediari.

Questo scollamento tra funzione economica e qualificazione giuridica produce una situazione di asimmetria regolatoria. Gli agenti immobiliari operano all'interno di un quadro normativo ben delineato che ne definisce ruoli, obblighi informativi e responsabilità mentre le piattaforme, pur incidendo in modo rilevante sugli stessi processi di mercato, restano collocate in una posizione formalmente esterna alla disciplina della mediazione. Tale assetto evidenzia in parte un disallineamento tra l'evoluzione delle pratiche di mercato e gli strumenti tradizionali di regolazione.

A livello sovranazionale, il principale riferimento normativo è rappresentato dal Digital Services Act (Regolamento UE 2022/2065), che costituisce il fondamento della nuova

---

<sup>35</sup> Direttiva 2000/31/CE sul commercio elettronico, artt. 12-15, spec. art. 14.

disciplina europea sui servizi digitali<sup>36</sup>. Il DSA pur non introducendo una regolazione settoriale delle piattaforme (nel caso specifico quelle immobiliari) ma stabilisce un insieme di obblighi orizzontali applicabili a tutte le piattaforme online in base alla dimensione e al ruolo dell'operatore. L'obiettivo del legislatore europeo è quello di garantire un ambiente digitale più trasparente, sicuro e responsabile senza ostacolare l'innovazione.

Nel contesto che si sta analizzando il DSA assume rilevanza soprattutto per quanto riguarda gli obblighi di trasparenza sui sistemi di *ranking* e raccomandazione, la tracciabilità degli inserzionisti e la chiarezza delle informazioni fornite agli utenti. I portali immobiliari sono tenuti a rendere comprensibili a tutti i criteri principali che determinano l'ordine di visualizzazione degli annunci e a indicare se e in che misura la visibilità di un contenuto sia influenzata da azioni praticabili da chi carica i contenuti e/o da forme di sponsorizzazione. Tali obblighi incidono sul modo in cui l'informazione viene organizzata e resa accessibile, con effetti (diretti o indiretti) sui processi decisionali di acquirenti, conduttori e intermediari.

Un altro livello di regolazione è rappresentato dalla normativa a tutela dei consumatori. Le piattaforme immobiliari sono soggette alle disposizioni del Codice del Consumo in particolare con riferimento alle pratiche commerciali scorrette, alla pubblicità ingannevole e agli obblighi di informazione precontrattuale<sup>37</sup>. Sotto questo punto di vista la responsabilità delle piattaforme si configura prevalentemente come responsabilità per omissione o per tolleranza di contenuti fuorvianti, piuttosto che come responsabilità diretta per la conclusione dell'affare. Questa responsabilità può emergere nei casi in cui la piattaforma consenta la pubblicazione o la permanenza online di annunci caratterizzati da informazioni incomplete, inesatte o potenzialmente ingannevoli, senza predisporre adeguati meccanismi di verifica o di segnalazione a tutela dell'utente finale. Si pensi ad esempio alla presenza di annunci relativi a immobili non effettivamente disponibili o non più presenti sul mercato, pubblicati al solo scopo di attrarre l'attenzione degli utenti e generare contatti. Nei casi più gravi può esistere una volontarietà da parte di chi gestisce il caricamento degli stessi, ma nella maggior parte dei casi non vi sono degli intenti fraudolenti in senso stretto (dimenticanza o disattenzione causati da una mole intensa di contenuti da aggiornare o rimuovere), per non parlare dei mancati aggiornamenti degli annunci che derivano da una mancata sincronizzazione con i sistemi gestionali che quasi ogni agenzia possiede, dall'agente immobiliare che lavora da solo fino al grande gruppo immobiliare. In ogni caso però si contribuisce a creare una rappresentazione

---

<sup>36</sup> Regolamento UE 2022/2065 (Digital Services Act)

<sup>37</sup> D.lgs. 6 settembre 2005, n. 206 (Codice del Consumo), artt. 20-23

distorta dell'offerta reale che incide sulle aspettative e sul comportamento degli utenti. Anche in questo caso l'intervento normativo non qualifica le piattaforme come intermediari in senso stretto, ma ne riconosce il ruolo nel garantire un livello minimo di correttezza e trasparenza informativa.

Particolarmente rilevante è infine il profilo della protezione dei dati personali. Le piattaforme immobiliari raccolgono e trattano una mole di dati enorme sia direttamente forniti dagli utenti sia derivanti dall'osservazione dei loro comportamenti di navigazione e ricerca. Tali dati vengono utilizzati per finalità di profilazione, personalizzazione dei contenuti e ottimizzazione dei sistemi di *matching*. In questo contesto, le piattaforme assumono il ruolo di titolari del trattamento ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR), con conseguenti obblighi in termini di liceità, trasparenza, minimizzazione dei dati e tutela dei diritti degli interessati. Il GDPR rappresenta uno degli strumenti più incisivi nel disciplinare l'operatività incidendo direttamente sulle modalità di utilizzo delle informazioni e sui limiti dell'elaborazione algoritmica.<sup>38</sup>

Alla luce di tutto ciò, il quadro regolatorio che emerge è caratterizzato da una regolazione indiretta e funzionale nella quale le piattaforme immobiliari vengono disciplinate attraverso una pluralità di norme che operano su piani diversi, come spesso accade, senza una visione unitaria di settore. Diversi tentativi, o quanto meno una richiesta di uniformità in questo senso durante gli anni è stata avanzata dalle associazioni di categoria come FIMAA o FIAIP ad esempio. Questo approccio consente al legislatore di adattarsi a un contesto in rapida evoluzione ma lascia comunque irrisolti alcuni nodi, in particolare per quanto riguarda il bilanciamento tra innovazione, responsabilità e concorrenza. Le piattaforme immobiliari si collocano oggi in una posizione ibrida: attori centrali nel funzionamento del mercato ma non pienamente riconosciuti come tali sul piano giuridico. È all'interno di questo *trade-off* tra ruolo economico e qualificazione normativa che si inseriscono le piattaforme più recenti Geriko e Affittochiaro che sono oggetto di analisi nei capitoli successivi, le quali tentano di intervenire in modo più diretto sulle inefficienze strutturali del mercato immobiliare.

---

<sup>38</sup> Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR), artt. 4-6, 22

## CAPITOLO 2

### IL CASO GERIKO E L'IMPATTO SULLA COMPRAVENDITA

Il secondo capitolo di questa tesi si focalizza sull'analisi di Geriko, una piattaforma tecnologica per gli intermediari immobiliari progettata per innovare il processo di vendita immobiliare verso un'esperienza più digitale, sicura e trasparente. In un mercato che sta progressivamente metabolizzando i vantaggi della digitalizzazione, Geriko introduce il modello delle aste per gli immobili a mercato libero proponendosi come una soluzione che non intende sostituire il professionista immobiliare, ma che mira a potenziarne le competenze e la distinzione competitiva. In questa prospettiva, Geriko può essere inquadrata come un'infrastruttura di processo: uno strumento digitale che organizza e rende verificabile la raccolta delle offerte, senza trasformarsi in un canale aperto di pubblicazione immobiliare. Ne deriva una distinzione utile anche sul piano concettuale: Geriko non è un portale di annunci né un *marketplace* accessibile indiscriminatamente, e non coincide con un sistema di aggiudicazione che produca automaticamente un contratto di compravendita; piuttosto, abilita una procedura competitiva regolata che si innesta sul percorso tradizionale dell'intermediazione e lo rende più tracciabile. Come menzionato nel precedente capitolo, le tradizionali trattative immobiliari spesso vengono condotte con alcune zone d'ombra e di incertezza sia per gli acquirenti, sia per i venditori. Su questo principio la piattaforma implementa un sistema di aste asincrone telematiche che consente di generare vendite competitive in modo totalmente tracciabile. Tale approccio sposta il paradigma dalla negoziazione "dietro le quinte" verso una competizione regolamentata, dove ogni partecipante, dopo aver visionato l'immobile gareggia alle medesime condizioni e con piena consapevolezza dei rilanci effettuati e della situazione delle offerte degli altri.

Un elemento cardine della piattaforma è la netta distinzione rispetto alle aste giudiziarie: mentre queste ultime sono tipicamente associate a contesti di ribasso e sofferenza, il modello Geriko si fonda sulla valorizzazione dell'immobile sfruttando la leva della competizione per identificare il miglior prezzo di mercato in un dato momento. Attraverso l'uso di strumenti digitali definiti come "*gateway*", l'agente immobiliare mantiene il controllo della relazione con il cliente, automatizzando sia la raccolta delle offerte che la gestione delle cauzioni per garantire tempi certi e massima efficacia.

Nei paragrafi seguenti, verrà esaminato nel dettaglio il funzionamento operativo di questo protocollo, confrontando l'innovazione introdotta da Geriko con i modelli di vendita tradizionali e valutando l'impatto prodotto sulle dinamiche tra domanda e offerta, senza tralasciare le

indispensabili considerazioni normative e regolamentari che sottendono all'utilizzo di tali tecnologie nel *real estate*.

Per comprendere meglio il valore di questa innovazione, si può immaginare che Geriko consenta alle agenzie immobiliari di diventare una “casa d'aste digitale”: non è un portale di aste dove chiunque può accedere e visionare le proposte immobiliari, ma un ambiente riservato e trasparente dove solo gli acquirenti realmente qualificati e invitati dall'agente immobiliare possono competere per aggiudicarsi un bene di valore.

## **2.1 Presentazione della piattaforma Geriko e modello di business**

Geriko è un applicativo software proprietario, accessibile tramite il sito [www.geriko.it](http://www.geriko.it), concepito per promuovere e sollecitare il meccanismo di domanda e offerta per l'acquisto di immobili mediante un sistema di aste telematiche asincrone tra soggetti privati.<sup>39</sup> In questa configurazione la piattaforma non si sovrappone al ruolo dell'intermediario immobiliare, bensì si innesta come infrastruttura digitale di processo: consente alle agenzie abilitate (Clienti) di creare, pianificare e gestire aste asincrone telematiche, tracciando in modo strutturato le fasi di iscrizione, partecipazione e aggiudicazione di uno o più immobili sul mercato libero.<sup>40</sup>

Tale impostazione trova un solido riscontro nella letteratura economica dedicata ai meccanismi di vendita immobiliare, che contrappone tradizionalmente la trattativa privata (*private treaty*) ai meccanismi d'asta. Come evidenziato da Stevenson, Young e Gurdgiev mentre la trattativa privata si basa su negoziazioni sequenziali spesso opache, i meccanismi d'asta tendono a essere preferibili per beni eterogenei e di alta qualità ("*unique goods*"), specialmente in mercati caratterizzati da forte incertezza sulla valutazione. Il modello Geriko sembra operativizzare il concetto di "offerte affiliate" (*affiliated bids*) teorizzato da Milgrom e Weber (1982) e ripreso da Stevenson et al. (2010): in un contesto di asta aperta (o tracciabile come quella in esame), le offerte non sono indipendenti, ma l'informazione rivelata dal comportamento di un partecipante influenza positivamente la valutazione degli altri, riducendo l'incertezza e potenzialmente massimizzando il ricavo rispetto alle offerte in busta chiusa (*sealed bid*) o alle trattative bilaterali isolate.<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> Geriko S.r.l. Unipersonale, Contratto e Condizioni Generali di Servizio (C.G.S.) per Clienti/Agenzie, versione CGSAV4.25, documento interno PDF, art. 1

<sup>40</sup> Geriko S.r.l. Unipersonale, Contratto e Condizioni Generali di Servizio (C.G.S.) per Clienti/Agenzie, versione CGSAV4.25, documento interno PDF, art. 7 (procedura d'asta/partecipazione) e Premesse

<sup>41</sup> S. Stevenson, J. Young, C. Gurdgiev, A comparison of the appraisal process for auction and private treaty residential sales, in "Journal of Housing Economics", vol. 19, 2010, pp. 145-154. Sul concetto di "affiliated bids", si veda l'opera originaria citata dagli autori: P. R. Milgrom, R. J. Weber, A Theory of Auctions and Competitive Bidding, in "Econometrica", vol. 50, 1982.

L'impianto contrattuale e operativo di Geriko poggia su una chiara ripartizione di soggetti, funzionale a distinguere l'erogatore tecnologico, l'intermediario professionale e gli utenti offerenti. In particolare, le Condizioni Generali di Servizio rivolte alle agenzie identificano: l'Agenzia/Cliente (professionista o società che propone l'asta e che opera tipicamente in virtù di un incarico in esclusiva), il Proprietario/Venditore (*Owner*) e l'Offerente (*Bidder*), ossia il soggetto che partecipa formulando offerte vincolanti mediante rilanci finalizzati all'aggiudicazione di un diritto di prelazione alla formalizzazione della proposta o del preliminare, al valore dell'ultimo rilancio vincente e "per il tramite dell'Agenzia". Questa architettura è rilevante perché delimita, già in premessa, l'oggetto economico dell'asta: l'aggiudicazione non equivale alla conclusione immediata della compravendita, ma all'attribuzione di un titolo preferenziale (diritto di prelazione) che abilita l'avvio della fase negoziale formalizzata (proposta irrevocabile e/o contratto preliminare) gestita dall'intermediario. Ne discende che Geriko opera come meccanismo di emersione del prezzo e di ordinamento competitivo delle offerte, mentre la conclusione del rapporto contrattuale tra venditore e acquirente permane nel perimetro tipico dell'intermediazione e degli adempimenti tradizionali. In questa impostazione, Geriko si configura come infrastruttura tecnica che digitalizza e rende verificabile la fase di negoziazione, riducendo la componente informale tipica delle trattative "uno a uno" e introducendo un meccanismo di competizione regolata con tempi certi. In termini di governance il modello separa in modo netto le attività "digitalizzabili" da quelle che restano necessariamente presidiate dall'intermediario. La piattaforma si concentra sulle fasi proceduralizzabili (abilitazione, partecipazione, registrazione dei rilanci, esito e gestione delle garanzie economiche), mentre l'agenzia mantiene il controllo della relazione e della componente documentale e contrattuale (visite, raccolta informazioni, proposta/preliminare e coordinamento degli step successivi). Questa ripartizione è coerente con l'obiettivo della soluzione ovvero rendere più ordinata e verificabile la formazione competitiva del prezzo, senza spostare sulla piattaforma le responsabilità tipiche della mediazione.

Un ulteriore elemento distintivo del modello riguarda le modalità di accesso alle aste: la partecipazione non è concepita come libera e indiscriminata, ma "veicolata" dal possesso di un *link URL* (ad esempio via e-mail, QR code o tramite condivisione controllata) fornito dall'intermediario (agenzia) a valle della visita dell'immobile. Questo aspetto chiarisce fin da subito, a beneficio di tutti gli *stakeholder* coinvolti, che Geriko non è un portale di aste. Tale previsione, richiamata espressamente anche nell'accordo integrativo tra venditore e intermediario, consolida un'impostazione in cui l'asta viene riservata a un bacino di utenti già selezionati e informati, con un obiettivo implicito di riduzione del rumore informativo e di

incremento della qualità del confronto competitivo tra interessati effettivi. Coerentemente con questa logica, la procedura prevede un sistema di garanzia economica tramite cauzione, funzionale a stabilizzare l'impegno dell'offerente e a rendere credibile la competizione. La restituzione ai non aggiudicatari avviene tramite specifica procedura, con gestione mediata dal provider di pagamento (Stripe) e con la possibilità di trattenere una quota servizi per costi di gestione. Pur rinviando ai paragrafi successivi l'analisi degli effetti di mercato e il confronto con i modelli di vendita tradizionali, è utile evidenziare fin da subito alcuni benefici immediati associati alla struttura del protocollo. Per il venditore, la procedura mira a valorizzare l'immobile facendo emergere, in un perimetro temporale definito, la migliore disponibilità a pagare espressa dagli interessati effettivi; per l'acquirente, l'impostazione riduce la componente opaca della trattativa, poiché la competizione avviene secondo regole comuni e con piena evidenza dell'andamento dei rilanci; per l'agenzia, infine, la piattaforma introduce un metodo replicabile che può migliorare la gestione operativa delle manifestazioni di interesse e rafforzare il posizionamento professionale, offrendo un'esperienza maggiormente strutturata rispetto alla negoziazione informale.

Il dispositivo competitivo di Geriko, in caso di conclusione dell'asta, culmina nella formazione di una "classifica" articolata su tre posizioni: Utente Aggiudicatario, Secondo Aggiudicatario e Terzo Aggiudicatario, individuati in base alle offerte più alte entro il termine dell'asta e per le posizioni successive, alle offerte immediatamente inferiori rispetto a quella vincente, a condizione che siano superiori al prezzo di riserva. Tale meccanismo introduce una ridondanza organizzativa che, sul piano del processo, consente di gestire in modo ordinato eventuali rinunce o inadempimenti del primo aggiudicatario, riducendo l'incertezza tipicamente associata alle trattative post-offerta e preservando la continuità dell'iter.<sup>42</sup>

Un aspetto centrale del modello riguarda, dunque, la costruzione di condizioni che rendano credibile la competizione e riducano i comportamenti opportunistici. La presenza di una cauzione, la definizione di scadenze e la formalizzazione di regole ex ante rispondono alla necessità di trasformare l'"interesse" in un impegno più robusto e verificabile. In questa cornice, anche la disciplina relativa all'assenza di condizioni e alla necessità di rispettare i tempi di sottoscrizione può essere letta come una misura volta a preservare la stabilità dell'esito competitivo e a ridurre il rischio di riapertura negoziale nella fase successiva. È importante ribadire, in coerenza con le condizioni di servizio, che l'aggiudicazione non comporta la

---

<sup>42</sup> Geriko S.r.l., Integrazione al contratto di incarico – Adesione all'applicativo GERIKO® (Allegato A), versione V2.25, documento interno PDF, p. 2

conclusione automatica di alcun contratto tra *Bidder* e *Owner*, ma esclusivamente l'insorgenza del diritto di prelazione alla stipula della proposta irrevocabile e/o del contratto preliminare al prezzo di aggiudicazione, escludendo la possibilità di subordinare tale fase a condizioni (siano esse sospensive o risolutive). In modo ancora più netto, il contratto *Bidder* specifica che l'aggiudicazione non può essere sottoposta a termini o condizioni e che l'utente non può subordinare la sottoscrizione al preventivo ottenimento di credito presso intermediari finanziari. Nella prassi del mercato residenziale, tuttavia, il tema dell'accesso al credito incide in modo significativo sulla platea effettiva di potenziali acquirenti, e quindi anche sulla capacità di un processo competitivo di esprimere la domanda. A titolo di inquadramento quantitativo, nel 2023 in Italia oltre 270mila acquisti di abitazioni sono stati effettuati ricorrendo a un mutuo ipotecario, su un totale di circa 710 mila transazioni residenziali: un ordine di grandezza che evidenzia quanto spesso la sostenibilità finanziaria dell'acquisto dipenda da una delibera bancaria.<sup>43</sup>

È in questo contesto che, secondo informazioni aziendali interne, Geriko (a gennaio 2026) è in procinto di stipulare accordi con più società del credito, con l'obiettivo di ampliare il bacino di utenti realmente "abilitati" a competere: l'agenzia immobiliare potrà offrire ai propri clienti un servizio di pre-analisi che consenta, entro circa 7 giorni, di ottenere una delibera creditizia indicativa (o pre-delibera) e rendere trasparente, ex ante, l'importo massimo sostenibile. Dal punto di vista del modello, tale evoluzione non modifica la regola contrattuale che vieta di subordinare l'aggiudicazione all'ottenimento del mutuo, ma lavora a monte del processo, riducendo l'asimmetria informativa e il rischio di partecipazioni "non finanziabili", con l'effetto di incrementare l'efficienza dell'asta e la qualità della domanda che vi accede.<sup>44</sup>

Accanto al meccanismo competitivo basato su rilanci, la documentazione contempla la possibilità di inserire una funzione di aggiudicazione immediata ("Aggiudica subito"/"Aggiudica ora"), che consente all'utente di aggiudicarsi istantaneamente il diritto di prelazione senza partecipare alla competizione, previo pagamento di una cauzione di importo maggiore rispetto a quella ordinaria fissata per l'asta.

Sul piano funzionale, tale opzione può essere letta come un correttivo di mercato: da un lato offre una via rapida a utenti ad alta urgenza o alta disponibilità, dall'altro tutela l'interesse del

---

<sup>43</sup> Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, Rapporto Immobiliare Residenziale 2024, Roma, 2024, p.28

<sup>44</sup> Geriko S.r.l., informazioni aziendali interne (iniziative commerciali/partnership con società del credito per pre-valutazione/pre-delibera), gennaio 2026

venditore e dell'agenzia introducendo un *trade-off* economico (maggiore impegno finanziario immediato) che compensa l'eliminazione della dinamica competitiva.

Il passaggio dall'esito d'asta alla formalizzazione della proposta/preliminare è strutturato attraverso tempistiche stringenti. In particolare, se l'utente aggiudicatario non provvede entro i successivi dieci giorni alla formalizzazione della proposta irrevocabile e/o alla sottoscrizione del preliminare e/o al versamento della somma individuata a titolo di caparra confirmatoria, decade dall'aggiudicazione. Dal lato venditore, l'accordo integrativo prevede l'obbligo di accettare e sottoscrivere la proposta o il preliminare nel termine indicato, nonché la rinuncia preventiva a eccezioni relative al soggetto aggiudicatario, sancendo un'impostazione in cui l'esito competitivo costituisce parametro vincolante del processo. In questo contesto, la cauzione assume un ruolo di ponte economico tra fase digitale e fase contrattuale: una volta sottoscritto il preliminare, la piattaforma (su richiesta/attivazione dell'intermediario) ripete la cauzione in favore del venditore, dedotte le commissioni dovute per la gestione del trasferimento; l'importo trasferito "assume ad ogni effetto di legge valore di saldo" della caparra confirmatoria e si somma a quanto eventualmente versato al momento della sottoscrizione della proposta/preliminare. Tale qualificazione è ribadita nell'allegato A, che richiama espressamente l'art. 1385 c.c. e definisce la cauzione, una volta trasferita, come saldo della caparra confirmatoria.<sup>45</sup>

Sotto il profilo economico, il modello di business di Geriko è prevalentemente B2B, incentrato sulle agenzie immobiliari che accedono ai servizi in ambito professionale mediante credenziali e piani di abbonamento. La componente principale è un canone periodico annuale ("Canone Fisso"), pagabile in rate mensili, la cui entità varia in funzione del piano selezionato e della relativa capienza (in termini di aste promosse). A questa componente ricorrente si affianca una componente variabile, definita "Quota Variabile", che matura al verificarsi di un evento specifico: l'aggiudicazione a un prezzo superiore rispetto al prezzo di riserva (quando indicato) oppure, in assenza di prezzo di riserva, a un prezzo superiore rispetto all'offerta iniziale. Il differenziale è qualificato come "Delta P" e la Quota Variabile è calcolata nella misura del 5%, salvo accordi specifici per singola asta. La combinazione tra canone fisso e quota variabile permette inoltre di leggere il modello come un sistema di monetizzazione a doppio livello: da un lato, una componente legata all'adozione e alla continuità d'uso; dall'altro, una componente collegata alla capacità della procedura di generare un esito economico migliorativo rispetto al

---

<sup>45</sup> Geriko S.r.l., Integrazione al contratto di incarico - Adesione all'applicativo GERIKO® (Allegato A), versione V2.25, documento interno PDF, art.3

riferimento fissato (Delta P). In questo senso, il provider tecnologico non intercetta la provvigione tipica dell'intermediazione, ma associa parte della propria remunerazione alla performance del meccanismo competitivo, enfatizzando la funzione di “abilitatore” di un processo di valorizzazione del prezzo.

Rilevante, ai fini della comprensione del modello, è la previsione secondo cui tale quota è dovuta a prescindere dall'avvenuto perfezionamento del preliminare e/o dall'eventuale incasso della provvigione da parte dell'agenzia nei confronti del *bidder* e/o dell'*owner*: in altri termini, la piattaforma cattura valore in relazione all'esito competitivo (incremento del prezzo rispetto al riferimento), indipendentemente dall'esito finale della transazione e dalla monetizzazione dell'intermediario. Si aggiunge, inoltre, una componente connessa alla gestione della cauzione e ai costi di servizio: è prevista una quota servizi per la gestione del conto vincolato/virtuale del *bidder* (indicata come trattenibile dalle cauzioni dei partecipanti non aggiudicatari) e, in caso di aggiudicazione, un importo di € 80,00 (IVA inclusa) posto a carico del proprietario per gli oneri di gestione del trasferimento della cauzione, trattenuto dalla piattaforma al momento del versamento al venditore. L'allegato A disciplina in modo puntuale tale onere, prevedendo l'emissione di fattura al venditore e la trattenuta dell'importo dalla cauzione versata dall'utente aggiudicatario. Infine, pur non costituendo un ricavo diretto della piattaforma, il quadro contrattuale chiarisce che l'aggiudicazione e la successiva stipulazione del preliminare comportano l'insorgenza, in favore dell'intermediario, del diritto alla provvigione ai sensi dell'art. 1755 c.c. e seguenti, con percentuale determinata nella scheda informativa d'asta.

Questo aspetto è centrale perché completa l'ecosistema di incentivi: Geriko non “disintermedia” l'agenzia, ma le fornisce un processo digitale che mira a rendere più efficiente (e potenzialmente più remunerativa) la fase di raccolta e ordinamento delle offerte, mantenendo l'intermediazione come snodo contrattuale e relazionale. Nel complesso, Geriko può essere letta come una piattaforma di coordinamento di mercato che struttura la competizione e la rende operativamente “eseguibile” attraverso regole di accesso, garanzie economiche (cauzione/caparra), tempistiche e un modello di ricavo misto (canone + quota variabile legata al Delta P), con l'obiettivo di intervenire sul punto di frizione tipico delle compravendite immobiliari: la gestione trasparente e credibile della pluralità di manifestazioni di interesse e della formazione del prezzo in un contesto di asimmetria informativa. Al contempo, la validità operativa del modello dipende da alcune condizioni abilitanti che ne delimitano il perimetro. In primo luogo, la qualità della preselezione che si fonda su visita, informazione preventiva e qualificazione del potenziale acquirente incide direttamente sulla solidità della competizione, poiché l'asta non è pensata per un pubblico indistinto ma per un bacino invitato. In secondo

luogo, la sostenibilità finanziaria dell'acquirente resta un fattore determinante, motivo per cui strumenti di pre-valutazione creditizia assumono rilievo nel rendere più "effettiva" la partecipazione. Infine, la procedura digitale non elimina la complessità della fase contrattuale, ma ne anticipa e organizza alcuni passaggi, richiedendo un coordinamento coerente tra esito dell'asta, documentazione e formalizzazione successiva. Su queste basi, il paragrafo seguente approfondisce il funzionamento del meccanismo d'asta e gli elementi di innovazione introdotti.

## **2.2 Funzionamento del meccanismo d'asta e innovazione introdotta**

Prima di descrivere il funzionamento puntuale dell'asta, è utile richiamare il protocollo operativo in 5 step proposto da Geriko, che colloca la competizione online all'interno di una sequenza strutturata: (1) avvio fase di pubblicità e predisposizione dell'asta con inviti e, se attiva, opzione "Aggiudica ora"; (2) fase di visita/Open House, con eventuale ampliamento degli interessati invitati; (3) chiusura dell'eventuale opzione "Aggiudica ora" entro un termine prestabilito; (4) finestra di iscrizione con versamento cauzione e tempo tecnico di validazione; (5) fase di offerta/asta competitiva accessibile ai soli iscritti confermati. La fase post-aggiudicazione ricolloca l'esito digitale nel percorso tipico dell'intermediazione, attraverso proposta/preliminare e gestione della caparra. Il protocollo Geriko si articola in una sequenza operativa standardizzata che, pur innestandosi nel percorso tipico dell'intermediazione, struttura in modo rigoroso la fase competitiva di formazione del prezzo. L'avvio del processo è in capo all'agenzia (Cliente), che crea l'annuncio e contestualmente abilita la procedura d'asta collegata. In tale fase l'applicativo genera automaticamente un URL univoco di accesso alla singola gara, destinato ai potenziali offerenti: l'accesso, infatti, è subordinato al possesso del link, non cedibile o trasferibile, che viene rilasciato dall'intermediario a valle della visita dell'immobile e della documentazione resa disponibile. La configurazione dell'asta avviene attraverso una scheda informativa che sintetizza i parametri operativi della gara (tempistiche, finestra di iscrizione, durata della fase di offerta, importo cauzione, regole di rilancio e, ove previsto, prezzo di riserva), rendendo ex ante esplicite le condizioni di partecipazione. In tal modo, l'impostazione non si limita a "portare online" una trattativa, ma formalizza un set di regole verificabili che definisce il perimetro della competizione e ne riduce l'ambiguità informativa.

Una volta ricevuto l'URL, il *Bidder* può partecipare soltanto previa iscrizione, che presuppone la registrazione al sito, il completamento della procedura di identificazione, la sottoscrizione del contratto *Bidder* e il versamento di una cauzione su un conto deposito dedicato attivato su piattaforma Stripe (o analogo sistema indicato dalla Società). L'effettiva abilitazione alla gara

dipende dall'accredito della cauzione entro il termine ultimo indicato nella scheda informativa: versamenti parziali richiedono integrazione entro la scadenza, mentre versamenti eccedenti vengono rimborsati per l'importo in surplus; lo stato dell'iscrizione e della transazione è tracciabile anche nell'area riservata dell'utente. Dal punto di vista funzionale, la sequenza "registrazione-accettazione dei termini-deposito cauzionale" costituisce un filtro di qualificazione: la piattaforma trasforma un semplice interesse in un impegno economico e procedurale, riducendo la probabilità che partecipino soggetti non realmente intenzionati o non in grado di sostenere la trattativa. Questa logica di "*commitment*" è coerente con l'obiettivo di rendere più affidabile l'output della gara e più lineare la transizione alla fase successiva (proposta/preliminare).

L'asta si svolge in modalità asincrona telematica: i rilanci sono formulati esclusivamente online all'interno di un intervallo temporale predeterminato e secondo i parametri indicati nella scheda dell'asta. Le offerte sono vincolanti e irrevocabili e perdono efficacia quando superate da un'offerta successiva più elevata; l'invio dell'offerta è confermato tramite azione esplicita ("Conferma") con validazione di un codice OTP, elemento che rafforza la tracciabilità dell'atto di rilancio. La tracciabilità non riguarda soltanto il singolo rilancio, ma l'intero flusso di eventi: iscrizione, accredito cauzione, rilanci, chiusura della gara ed esito producono evidenze registrate e comunicazioni automatiche che riducono il margine di contestazione tipico delle negoziazioni informali. In particolare, la presenza di conferme esplicite e notifiche sugli stati della gara (ad esempio rilancio superato, soglia massima raggiunta o variazioni di posizione) contribuisce a rendere l'esperienza più "*auditabile*", nel senso di verificabile a posteriori sul piano procedurale.

Un elemento rilevante è la gestione del prezzo di riserva. Il sistema consente di prevedere un importo minimo (celato ai partecipanti) al di sotto del quale il venditore non è disponibile a concludere la cessione: in tale ipotesi, l'aggiudicazione si realizza solo se l'offerta più alta supera il prezzo di riserva; se nessuna offerta lo supera, l'asta risulta non aggiudicata e le cauzioni vengono restituite secondo le regole previste. In alternativa, quando l'asta è priva di prezzo di riserva, la gara viene aggiudicata in ogni caso all'ultima offerta, rendendo più "continua" la relazione tra dinamica competitiva ed esito. In questa architettura emerge anche un cambiamento di paradigma che costituisce parte dell'innovazione introdotta: nel modello competitivo, l'agenzia non raccoglie una sequenza di offerte tendenzialmente al ribasso rispetto al prezzo di pubblicità, ma governa un processo in cui le offerte, per loro natura, si esprimono tramite rilanci successivi e quindi solo in aumento rispetto al riferimento iniziale della gara. Senza anticipare l'analisi degli effetti di mercato, tale impostazione introduce un rationale di

creazione di valore già sul piano micro-operativo: il confronto tra interessati avviene su un asse di incremento, e la formazione del prezzo risulta il prodotto di una competizione regolata anziché di una negoziazione opaca e frammentata.

Al termine della durata prevista, l'applicativo trasmette automaticamente le comunicazioni di esito: al *Bidder* con l'offerta più alta viene inviata la conferma di aggiudicazione con istruzioni operative, mentre al secondo e terzo classificato viene richiesto, entro un termine definito (72 ore), se intendano permanere in graduatoria in attesa della formalizzazione successiva. Questa architettura introduce una ridondanza funzionale: in caso di rinuncia o inadempimento dell'aggiudicatario, il secondo (e, in ulteriore subordine, il terzo) può subentrare secondo una sequenza già predisposta, riducendo tempi morti e incertezza del post-gara. È opportuno sottolineare che la graduatoria e la richiesta di permanenza dei classificati successivi non rappresentano un dettaglio accessorio, ma un dispositivo di continuità: prevedere ex ante una sequenza di subentro e una finestra temporale di conferma consente di mantenere “calda” la domanda e di limitare le interruzioni nella fase post-esito, riducendo i tempi morti che spesso caratterizzano le trattative quando l'offerta principale decade o si ritira.

Sul piano dell'innovazione procedurale, oltre alla standardizzazione digitale della competizione, emergono tre dispositivi che distinguono il modello:

1. Rilanci programmati (*proxy bidding*). Il *Bidder* può impostare un'offerta massima tramite una funzione che consente rilanci automatici fino al raggiungimento della soglia definita dall'utente, con notifica quando il limite viene superato. Ciò riduce il vantaggio di presidio continuativo della gara e rende più “simmetrico” l'accesso alla competizione anche per soggetti con vincoli di tempo.
2. Fase di “manifestazione di interesse” (se attivata). La documentazione prevede la possibilità, in configurazioni specifiche, di avviare una fase preliminare in cui gli utenti indicano un'offerta di interesse; l'offerta più alta può costituire la base d'asta, consentendo di ancorare l'avvio della competizione a segnali di domanda già emersi (con prezzo di riserva obbligatoriamente indicato dall'agenzia).
3. Aggiudicazione immediata (“Aggiudica Ora”). Il Cliente può attivare una funzione che consente al *Bidder* di aggiudicarsi immediatamente il diritto di prelazione senza partecipare alla gara, a condizione di (i) un prezzo “Aggiudica Ora”, deciso tramite accordo tra agenzia e proprietario, superiore di almeno il 5% rispetto al prezzo di riserva (o all'offerta iniziale in assenza di riserva) e (ii) una cauzione maggiorata (almeno doppia rispetto a quella ordinaria). La funzione si disabilita automaticamente due giorni

prima dell'apertura delle iscrizioni e l'esito è subordinato all'accredito della cauzione entro i termini; in caso di più utenti intenzionati a utilizzare l'opzione, prevale chi risulta per primo accreditato sul sistema di pagamento. Sul piano del design di mercato, la funzione "Aggiudica Ora" può essere letta come un dispositivo che intercetta la domanda ad alta urgenza e ad alta disponibilità, introducendo un trade-off esplicito (prezzo e cauzione maggiorati) in cambio dell'eliminazione dell'incertezza competitiva. In questo senso, l'innovazione tecnologica ingloba la progettazione di percorsi alternativi all'interno dello stesso protocollo, capaci di gestire profili differenti di acquirenti senza destrutturare la procedura.

La transizione dall'esito competitivo alla formalizzazione contrattuale è ulteriormente presidiata da regole e procedure che rafforzano l'eseguitività del processo. In caso di rinuncia dell'aggiudicatario o mancata formalizzazione, la cauzione può essere trattenuta secondo le condizioni previste, mentre la gestione della posizione dei classificati successivi può comportare la permanenza del deposito cauzionale per un periodo ulteriore (fino a 30 giorni) in attesa dell'esito del preliminare.

È prevista anche una procedura specifica per l'ipotesi di mancata collaborazione del venditore nella fase successiva: qualora il proprietario non sottoscriva proposta o preliminare nei termini, il Cliente può attivare una "Procedura di Sospensione" mediante blocco della cauzione, con avvio di un iter di verifica da parte dell'ufficio legale e definizione degli esiti (restituzione cauzioni senza deduzione della quota servizi, versamento all'*Owner*, o restituzione d'ufficio in caso di inerzia). Questo dispositivo rende esplicita un'innovazione spesso trascurata nella digitalizzazione dei processi: non solo la gestione della gara, ma anche la gestione "controllata" delle eccezioni e delle frizioni post-esito. La presenza di procedure dedicate alle frizioni post-esito (rinunce, inadempimenti, mancata collaborazione) è un elemento distintivo perché sposta l'attenzione dall'evento "asta" al processo completo. La digitalizzazione, in questo caso, non coincide con l'automazione della sola competizione, ma con la definizione di regole e percorsi decisionali anche per gli scenari non ideali, rendendo il protocollo più robusto e replicabile. Al fine di rendere più concreto quanto descritto fin qui, si propone un riferimento visivo alla tracciabilità del processo, attraverso la schermata di monitoraggio lato agenzia relativa a un'asta effettivamente svolta e conclusa nel marzo 2025. La figura 1 risulta particolarmente esplicativa perché consente di osservare, in un'unica vista, i principali elementi che strutturano il *workflow* Geriko: i parametri impostati (cauzione, rilancio minimo, prezzo di riserva), la sequenza temporale della procedura, lo stato di iscrizione dei partecipanti e lo storico dei rilanci che conducono all'esito di aggiudicazione. L'inserimento ha quindi una funzione descrittiva e

metodologica: mostrare come la competizione venga registrata e resa verificabile lungo le sue fasi operative. L'analisi degli esiti economici e delle implicazioni sulle dinamiche di domanda e offerta verrà invece approfondita nel paragrafo 2.3, anche mediante ulteriori casi.

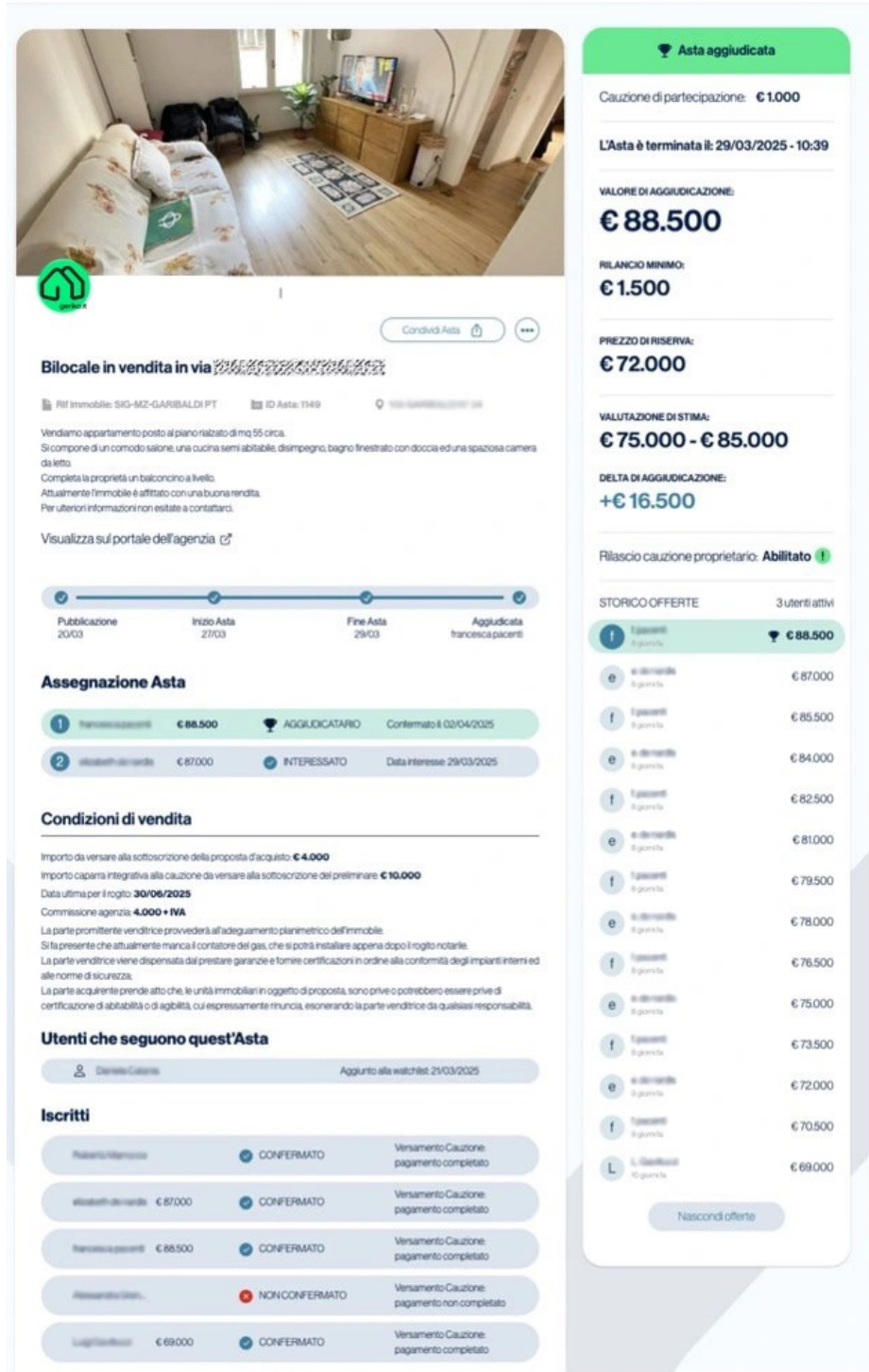


Figura 1 Dashboard lato agenzia: monitoraggio dell'asta (parametri, iscritti, storico rilanci ed esito).

Nel complesso, l'innovazione introdotta da Geriko si manifesta come progettazione di un *workflow* competitivo completo: accesso selettivo e qualificato, tracciabilità dell'offerta (OTP/MFA), dispositivi di impegno economico (la cauzione) e strumenti di continuità del processo (graduatoria, subentro, aggiudicazione immediata, gestione delle eccezioni). Su questa base, il paragrafo successivo può valutare come tale architettura incida sulle dinamiche di domanda e offerta nel mercato immobiliare.

### **2.3 Effetti su domanda e offerta nel mercato immobiliare**

L'introduzione di un meccanismo competitivo tracciabile come quello descritto nei paragrafi precedenti produce effetti che si collocano su due piani tra loro collegati. Da un lato, riguarda il mercato degli immobili in quanto beni oggetto di scambio, incidendo sulle modalità con cui la domanda si manifesta, viene qualificata e si traduce in formazione del prezzo. Dall'altro lato, riguarda il mercato dei servizi di intermediazione, poiché la disponibilità di un protocollo verificabile consente all'agenzia di presentare la propria prestazione non solo come attività di promozione e negoziazione, ma come governo di un processo di "*price discovery*". In tal senso, Geriko non altera esclusivamente la relazione tra venditore e acquirente, ma agisce anche come fattore di differenziazione dell'offerta professionale in un settore in cui la distintività del servizio risulta spesso difficile da comunicare in modo credibile.

Dal punto di vista dell'intermediario, l'adozione del protocollo d'asta incide sul posizionamento perché introduce un asset di servizio misurabile: la capacità di gestire una procedura che rende verificabile la fase competitiva, formalizzando regole, scadenze e condizioni di accesso. In termini di "mercato del servizio", l'agenzia può così qualificarsi come struttura che governa un processo ordinato di raccolta delle offerte, riducendo l'opacità tipica delle negoziazioni frammentate e spostando l'enfasi dalla promessa del risultato ("vendere a un certo prezzo") alla qualità del metodo ("condurre un processo che fa emergere la disponibilità a pagare da parte di tutti i potenziali interessati in quel momento"). Tale impostazione è rilevante anche sotto il profilo commerciale: la possibilità di argomentare la vendita come procedura competitiva regolata rende più tangibile la differenziazione rispetto ad alternative percepite come equivalenti, con ricadute sulla capacità di acquisire incarichi.

Un primo effetto riguarda la composizione della domanda che entra effettivamente nel processo. La partecipazione non coincide con una generica manifestazione d'interesse, ma richiede passaggi di qualificazione ovvero l'invito post-visita, registrazione e accettazione delle condizioni, versamento cauzione e diverse conferme procedurali. Ne deriva che la domanda osservabile nella fase d'asta tende a essere una domanda "abilitata": soggetti che trasformano

l'interesse in impegno economico e operativo. In questa prospettiva, l'effetto principale non consiste necessariamente nell'aumento numerico degli interessati, quanto nella riduzione del rumore informativo: meno partecipazione esplorativa (uno degli elementi più *time consuming* all'interno del lavoro quotidiano di un agente immobiliare) e meno offerte non sostenibili o prive di reale intenzionalità. La qualificazione ex ante aumenta inoltre la credibilità del processo competitivo, perché riduce la probabilità che la fase successiva (proposta/preliminare) venga interrotta per motivi che potevano emergere già nella fase di accesso.

Sul lato dell'offerta, l'impatto si manifesta nella propensione del proprietario a conferire un incarico e ad accettare un percorso di vendita nel quale il prezzo non è trattato come elemento statico da difendere, ma come esito di un processo competitivo delimitato da regole e, ove previsto, da un prezzo di riserva coincidente col valore di incarico in esclusiva conferito all'agenzia. In questa cornice, la valutazione dell'agenzia può essere presentata come prezzo di partenza, non come obiettivo "a cui aspirare", perché il meccanismo consente di far emergere la migliore disponibilità a pagare in un tempo definito. L'offerta diventa così più "eseguibile": l'*owner* accetta vincoli costituiti da scadenze, prezzo di riserva e tutte le regole di partecipazione in cambio di maggiore prevedibilità della fase di raccolta offerte e di un esito osservabile e tracciato di maggior valore.

Un altro effetto sicuramente più caratteristico del modello di Geriko riguarda la formazione del prezzo. La procedura d'asta trasforma la determinazione del valore di scambio in un processo di "*price discovery*": il prezzo è tutt'altro che la risultante di proposte isolate formulate "al buio", esso infatti emerge progressivamente da rilanci osservabili e registrati. L'informazione rilevante non è soltanto il valore finale, ma l'andamento della competizione, che segnala quanto "occorrerà" offrire per aggiudicarsi il bene. Per il potenziale acquirente, ciò riduce l'asimmetria informativa: la soglia necessaria non deve essere intuita o dedotta da segnali incompleti ma si manifesta nel confronto competitivo. Per il venditore, la competizione regolata introduce un razionale di valorizzazione: non si tratta di accettare la prima offerta congrua, bensì di ordinare e far competere le disponibilità a pagare effettive. La letteratura scientifica definisce questo processo come *price discovery*, un meccanismo fondamentale per ridurre il divario tra il prezzo di riserva e il valore di mercato effettivo. Stevenson et al. (2010) sottolineano come il numero di offerenti (*number of bidders*) sia una variabile critica: la semplice presenza di più partecipanti, anche se non aggiudicatari, genera una pressione competitiva che spinge il prezzo finale verso l'alto, creando quello che viene definito *auction premium*. Inoltre, come notato da Han e Strange (2014) nel loro studio sulle "*bidding wars*", l'emergere di un prezzo attraverso un processo competitivo trasparente mitiga il rischio di valutazioni errate tipiche delle

negoziazioni opache, dove l'assenza di segnali di mercato chiari può portare a vendite sotto o sopravvalutate. Il protocollo Geriko, rendendo osservabili i rilanci, attiva quella dinamica di validazione sociale del valore che Stevenson et al. (2010) indicano come superiore, in termini di efficienza informativa, rispetto alla trattativa privata statica.<sup>46</sup>

Proprio per questo fattore la relazione tra intensità competitiva ed esito non dipende esclusivamente dal numero di partecipanti. In alcune configurazioni, anche una competizione ristretta può generare valore se la domanda è effettiva e se la struttura dei rilanci orienta l'interazione verso incrementi successivi. Il prezzo di riserva, quando presente, svolge una funzione di tutela dell'offerta: condiziona la probabilità di aggiudicazione e delimita la soglia minima accettabile, separando le competizioni "efficaci" dalle competizioni che non raggiungono il livello richiesto. L'opzione "Aggiudica Ora", invece, intercetta una domanda ad alta urgenza e alta disponibilità a pagare, offrendo una traiettoria alternativa che riduce l'incertezza competitiva e rende più immediato l'esito, senza necessariamente invalidare la logica generale del protocollo.

Centrale è l'analisi anche di un effetto sui tempi: senza confondere la durata complessiva di una compravendita con le sue singole fasi, il modello incide sulla tempistica della raccolta e ordinamento delle offerte. Finestra di iscrizione e fase di offerta (durata d'asta) comprimono in un intervallo definito un processo che, in altri contesti, può estendersi in modo indeterminato. Il risultato è una maggiore prevedibilità della fase competitiva e una riduzione della variabilità legata a negoziazioni sequenziali. Tale effetto è particolarmente rilevante per l'agenzia, che può governare con più continuità il passaggio dalla domanda alla formalizzazione successiva, limitando le dispersioni informative e i tempi morti generati da incertezze sulla reale intensità dell'interesse.

Un ulteriore effetto concerne la dimensione della fiducia. La percezione di equità deriva dal fatto che gli interessati competono secondo regole comuni e con visibilità dell'andamento dei rilanci, riducendo la componente sospettata di negoziazioni opache o di offerte non verificabili. In questa prospettiva la fiducia non è un elemento "accessorio", ma può diventare un driver della partecipazione: una procedura percepita come verificabile riduce il costo psicologico dell'ingresso in gara e rende più plausibile per la domanda investire tempo e risorse nella competizione.

---

<sup>46</sup> S. Stevenson et al., op. cit., p. 149. Si veda inoltre: L. Han, W. C. Strange, Bidding Wars for Housing, in "Real Estate Economics", vol. 44, n. 1, 2016

In termini di segmentazione dei potenziali partecipanti, l'architettura della piattaforma consente di interpretare la domanda non come blocco omogeneo, ma come insieme di profili differenziati, rilevanti per la lettura dei casi: (i) bidder "competitivo", che partecipa tramite rilanci; (ii) bidder "*time-constrained*", che può ricorrere a strumenti di rilancio programmato; (iii) bidder "*urgent/high willingness*", che preferisce ridurre l'incertezza tramite Aggiudica Ora; (iv) bidder "*non finanziabile*", ossia soggetto che manifesta interesse ma non dispone della capacità di sostenere l'acquisto, tema rispetto al quale strumenti di pre-valutazione creditizia assumono rilevanza come condizione abilitante a monte. La conoscenza di queste differenze in termini di domanda consente anche all'agente immobiliare di configurare meglio il "percorso di asta ideale" incrociando questi ultimi con la tipologia di immobile e l'accordo di acquisizione col proprietario: con le dovute differenze, dovute da caso a caso, si può ragionevolmente ipotizzare che immobili acquisiti con un valore di incarico favorevole si prestano bene alla dinamica di "Aggiudica Ora" perché molti dei *bidder* possono assumere un comportamento di urgenza, mentre immobili in cui il valore di incarico ottenuto dall'agenzia è leggermente sovrastimato possono essere inquadrati in una logica di asta con prezzo di riserva, poiché si presuppone che i *bidder* possano assumere un comportamento "competitivo". Questa segmentazione rende più leggibile anche la varietà degli esiti: non solo "quanti partecipano", ma "quali tipi di domanda" entrano nel processo e con quale intensità.

Gli effetti descritti dipendono da alcune condizioni operative. In primo luogo, la qualità della preselezione e della comunicazione (informazioni complete e trasparenti in scheda, visita e materiale reso disponibile) incide direttamente sulla solidità della domanda che accede all'asta. In secondo luogo, la corretta impostazione di prezzo di riserva ovvero la corretta presa in gestione dell'incarico di vendita ad un valore congruo rispetto al mercato e rilancio minimo influenza l'equilibrio tra attrattività della competizione e tutela del venditore. In terzo luogo, la dimensione e coerenza del bacino invitato determinano l'intensità potenziale della competizione. Infine, la sostenibilità finanziaria resta un vincolo strutturale: strumenti di pre-valutazione creditizia non modificano le regole dell'asta, ma aumentano la probabilità che la domanda qualificata sia anche effettivamente in grado di concludere la fase successiva.

Al fine di rendere empiricamente più concreto quanto descritto, si richiamano tre aste concluse positivamente, ovvero casi in cui si è arrivati alla conclusione effettiva della trattativa e della vendita, che evidenziano configurazioni diverse del meccanismo che per comodità di lettura differenzieremo in base alla città in cui era ubicato l'immobile oggetto di asta: (i) un caso con prezzo di riserva e pluralità di partecipanti (Latina), (ii) un caso in cui la competizione genera incremento anche con domanda ristretta (Bologna), (iii) un caso in cui l'esito viene raggiunto

tramite Aggiudica Ora (Arenzano). Le figure che seguono, tratte da dashboard lato agenzia, offrono un supporto visivo alla lettura di parametri, dinamica e risultato (qualsiasi dato sensibile e/o identificativo è stato oscurato).

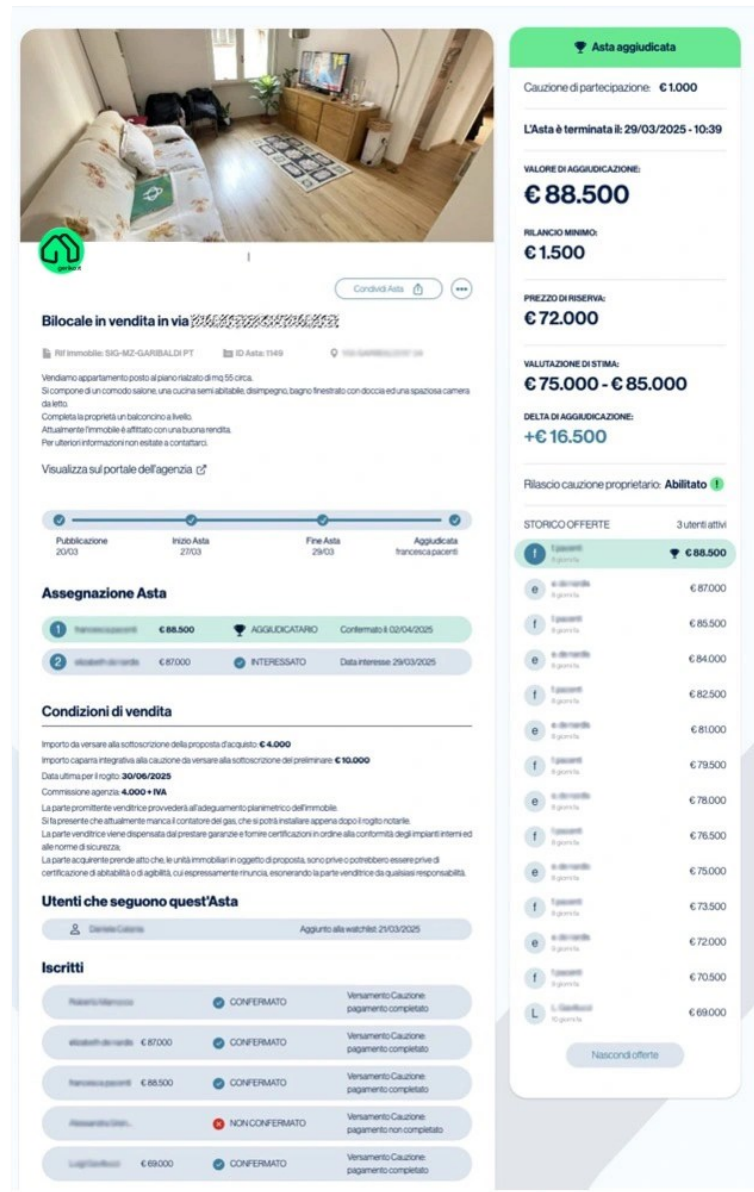


Figura 2 Caso 1: asta conclusa a Latina

Caso 1 - Latina (marzo 2025): competizione con prezzo di riserva e più offerenti attivi. Dalla schermata emerge un'asta aggiudicata in cui vi era un prezzo di riserva pari a € 72.000 e valore di aggiudicazione pari a € 88.500, con rilancio minimo € 1.500 e delta di aggiudicazione pari a +€ 16.500. La dashboard indica la presenza di più utenti attivi e uno storico rilanci che segnala una dinamica competitiva articolata. In questo caso, l'effetto di *price discovery* è particolarmente evidente: l'esito non coincide con un prezzo "richiesto" difeso in trattativa, ma con un prezzo scoperto attraverso incrementi successivi, reso verificabile dall'andamento dei

rilanci. (Figura 2) Il caso di Latina è utile perché consente di rendere visibili, in modo concreto, alcuni meccanismi del protocollo Geriko legati sia alla qualificazione della domanda sia alla dinamica dei rilanci. In primo luogo, la *dashboard* mostra che non tutti gli iscritti risultano “confermati”: almeno un utente, pur presente in elenco, risulta non confermato in quanto il versamento della cauzione non è stato completato. Questo elemento evidenzia in modo immediato la funzione selettiva della procedura: l’interesse non coincide automaticamente con la partecipazione effettiva.

Sul piano della competizione, lo storico delle offerte evidenzia una dinamica non lineare: l’utente (“L”) che inizialmente effettua un’offerta non risulta poi proseguire con ulteriori rilanci, uno dei 4 utenti confermati non ha mai offerto, mentre gli altri 2 partecipanti (“e” ed “f”) intervengono successivamente con offerte progressive. In termini di lettura del processo ciò rende osservabile che la gara non si risolve in un singolo rilancio “decisivo”, ma in una sequenza di interventi in cui i partecipanti, via via, si posizionano fino alla soglia che ritengono coerente con il valore attribuito all’immobile.

Un ulteriore aspetto rilevante è la presenza, nella scheda, di una valutazione di stima espressa in un intervallo (indicata come range), che in questo caso risulta inferiore al valore di aggiudicazione finale. La figura permette quindi di osservare un punto centrale per l’analisi della formazione del prezzo: la competizione può condurre a un esito che supera il range informativo mostrato dall’agenzia. L’evidenza empirica del caso Latina riflette una dinamica ben documentata da Stevenson riguardo le strategie di *appraisal* nelle vendite competitive. Gli autori dimostrano che esiste una differenza statisticamente significativa tra il prezzo guida (guide price) nelle aste e quello nelle trattative private: nelle prime, gli agenti tendono ad applicare una strategia di “*underpricing*” deliberato come strumento di marketing (marketing tool) per attrarre un bacino più ampio di potenziali offerenti. Sebbene Han e Strange avvertano che un prezzo di partenza eccessivamente basso potrebbe teoricamente ancorare le aspettative verso il basso, nel contesto di un meccanismo competitivo strutturato come quello di Geriko, la sottostima iniziale funge da catalizzatore. Il superamento del range di stima osservato nel caso specifico conferma l’ipotesi secondo cui un entry price accessibile, combinato alla trasparenza dei rilanci, stimola la competizione marginale necessaria a rivelare la piena disponibilità a pagare della domanda. È opportuno precisare che la visualizzazione della stima non è necessariamente obbligatoria, e rappresenta una scelta dell’intermediario; tuttavia, quando presente, consente di evidenziare con chiarezza la distanza tra una valutazione formulata sull’esperienza dell’agenzia (comunicata ex ante) e il prezzo emerso dalla competizione.

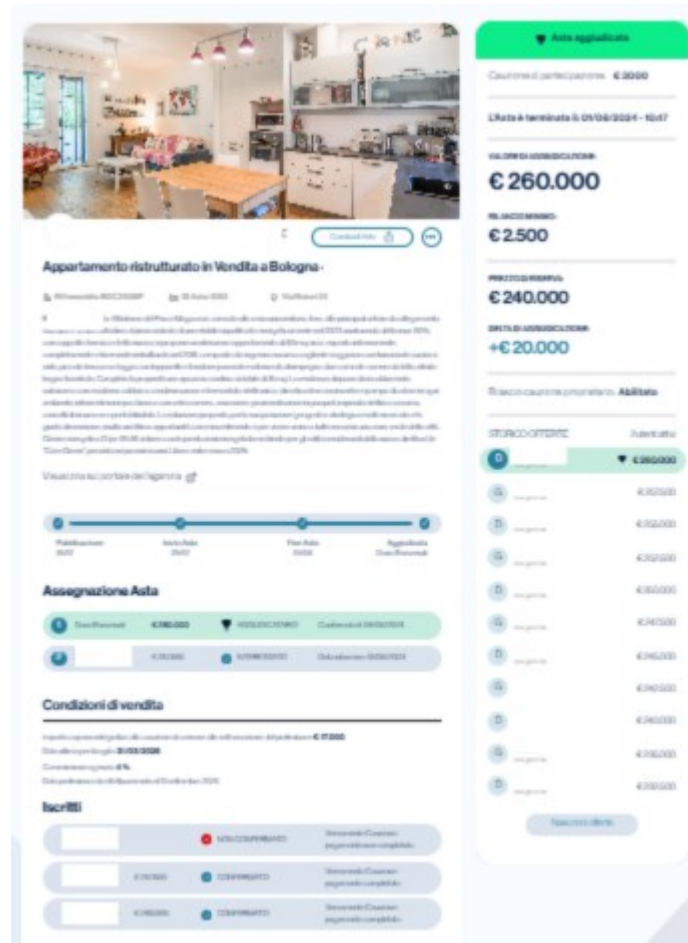


Figura 3 Caso 2: asta conclusa a Bologna

Caso 2 - Bologna: valore generato anche con domanda ristretta (soli due utenti attivi).

La schermata mostra un'asta aggiudicata con prezzo di riserva € 240.000 e valore di aggiudicazione € 260.000, rilancio minimo € 2.500 e delta pari a +€ 20.000, con indicazione di due utenti attivi nello storico offerte. Il caso è rilevante perché rende osservabile che l'incremento non è funzione meccanica della numerosità dei partecipanti: anche un confronto ristretto, quando si traduce in rilanci effettivi tracciati, può produrre un esito economicamente significativo rispetto alla soglia di riserva. In questo senso, la competizione opera come meccanismo di price discovery anche in condizioni di domanda limitata, generando informazione sul livello di prezzo necessario per prevalere. Inoltre, il rilancio minimo pari a € 2.500 definisce una dinamica “a scatti” che struttura la crescita del prezzo in incrementi discreti, contribuendo a rendere più leggibile la convergenza verso la soglia ritenuta sostenibile dai partecipanti attivi. ( Figura 3)

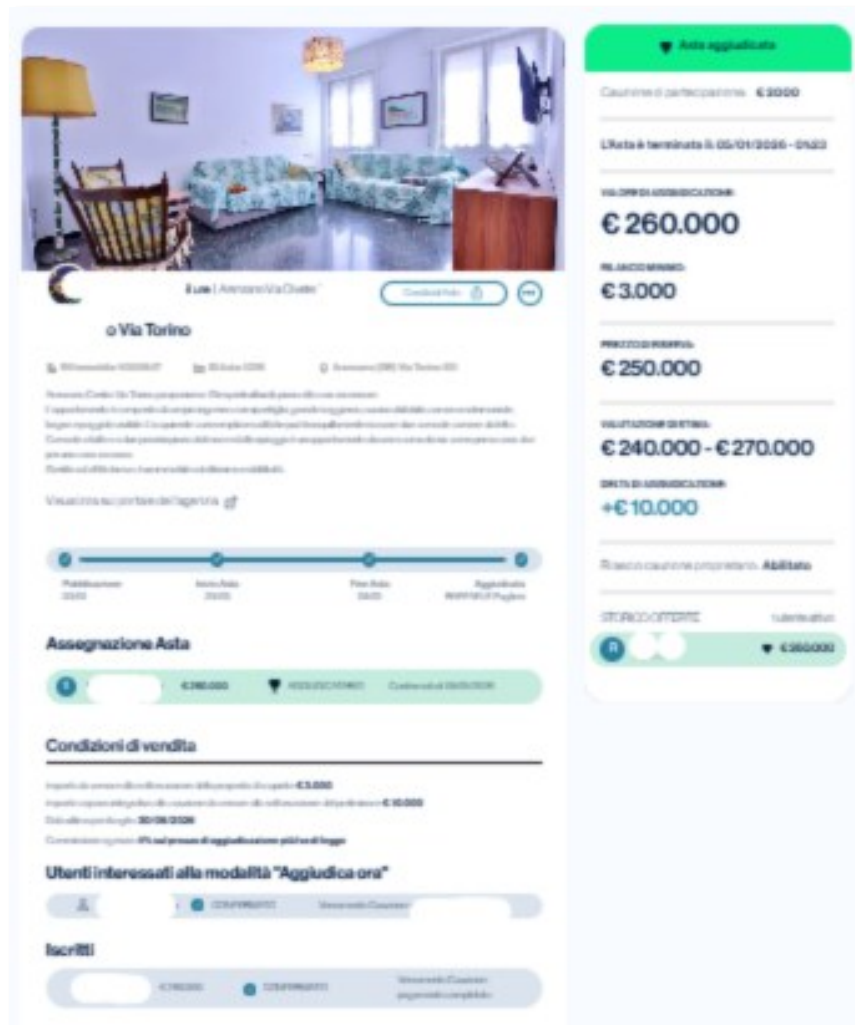


Figura 4 Caso 3: asta conclusa ad Arenzano

Caso 3 - Arenzano: esito tramite “Aggiudica Ora” (domanda ad alta urgenza).

Nel caso Arenzano l’asta risulta aggiudicata a € 260.000 con prezzo di riserva € 250.000 e delta pari a +€ 10.000. La schermata evidenzia la modalità Aggiudica Ora come *driver* dell’esito, mostrando quindi una traiettoria alternativa rispetto alla competizione basata su rilanci: la procedura consente di ottenere l’aggiudicazione in modo immediato, senza neanche che cominci la fase competitiva. Un ulteriore elemento osservabile riguarda la collocazione dell’esito rispetto alle informazioni di stima rese disponibili in scheda: in questo caso, il valore di aggiudicazione si colloca all’interno dell’intervallo di valutazione indicato (€ 240.000–€ 270.000), rendendo leggibile l’inquadramento del prezzo finale entro un range informativo comunicato ex ante. Nel complesso il meccanismo intercetta un profilo di domanda orientato a ridurre l’incertezza della competizione, accettando condizioni economiche più impegnative in cambio dell’immediatezza dell’aggiudicazione; in questo senso, l’opzione non elimina la logica del *price discovery*, ma la sostituisce con un percorso “a esito immediato” che rimane

tracciabile e monitorabile in un'unica vista attraverso parametri e stati della procedura. ( Figura 4)

Nel complesso, i casi richiamati mostrano come il protocollo possa incidere simultaneamente sulla qualità della domanda, sulla propensione all'offerta e sulla formazione del prezzo, introducendo una dinamica competitiva tracciabile e replicabile. Su questa base, il paragrafo successivo approfondisce il confronto con il modello di vendita tradizionale, evidenziando continuità e differenze nelle logiche operative e nelle conseguenze organizzative per l'intermediario.

#### **2.4 Confronto con il modello di vendita tradizionale**

Nel confronto tra il modello di vendita tradizionale e il protocollo Geriko, diversi spunti interpretativi risultano particolarmente chiari anche grazie all'intervista a Rosa Carretta, CEO di Geriko, contenuta nel podcast *POPCAST REview - Persone, aziende e idee che muovono il real estate* (Sinergie Edizioni), che mette in evidenza alcune differenze ricorrenti tra trattativa “uno a uno” e la procedura competitiva regolata di Geriko.

Nel modello tradizionale, la gestione della domanda tende a svilupparsi come una sequenza di negoziazioni parallele: l'agenzia riceve diverse manifestazioni di interesse, gestisce visite e follow-up e spesso conduce trattative separate con ciascun interessato, in un contesto in cui le offerte possono essere discontinue, condizionate o difficili da confrontare in modo lineare. La principale discontinuità introdotta da Geriko, rispetto a questa frammentazione, consiste nel ricondurre la fase di confronto in un unico spazio procedurale (online e offline) con regole e scadenze condivise, concentrando la raccolta delle offerte in una finestra definita e riducendo i tempi morti dovuti alla negoziazione sequenziale. In tal senso, la piattaforma non elimina le attività tipiche dell'intermediazione ovvero visite, relazione, documentazione, ma interviene proprio nella fase in cui, nella prassi, tendono ad accumularsi dispersione informativa e trattative ripetute. Un elemento che nel podcast viene richiamato come compatibile con la prassi operativa delle agenzie è l'integrazione tra Open House e protocollo d'asta, che consente di collocare la competizione online entro un percorso strutturato e temporalmente più prevedibile, fino a ricondurre la fase competitiva in un orizzonte minimo definito “nel giro di un minimo di 13 giorni” dalla CEO.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Carretta, R. Diventare casa d'aste per immobili a mercato libero, POPCAST REview - Sinergie Edizioni (podcast), 2025, min. 19:55

Questa razionalizzazione del processo si collega direttamente a una seconda differenza rilevante: la riduzione delle cosiddette “offerte al buio”. Nel modello tradizionale, l’acquirente formula spesso proposte in condizioni di informazione imperfetta: non vede l’intensità dell’interesse, non osserva l’andamento delle offerte concorrenti, non ha evidenza di quanto “manca” per risultare preferibile rispetto ad altri interessati. Di conseguenza l’offerta può assumere una natura “esplorativa”, “attendista” o “difensiva”. In una procedura competitiva tracciabile invece l’andamento dei rilanci produce informazione progressiva sulla soglia necessaria per aggiudicarsi il bene e rende più verificabile lo svolgimento della competizione. Tale differenza può essere ricondotta alla possibilità di portare maggiore trasparenza in una fase della compravendita che, nella percezione di molti, risulta spesso poco leggibile per le parti coinvolte, con la conseguenza che acquirente e venditore sperimentano una maggiore incertezza nella trattativa bilaterale. Questa differenza procedurale può inoltre essere letta anche attraverso la lente della “*Prospect Theory*” applicata all’immobiliare. Han e Strange mostrano come il prezzo richiesto (*asking price*) svolga un ruolo centrale nell’orientare il comportamento degli attori del mercato. Nel modello tradizionale, il prezzo di listino è spesso trattato dalla letteratura come un riferimento rilevante e qualsiasi negoziazione al ribasso può essere percepita dal venditore come uno scostamento negativo rispetto alle aspettative iniziali. Al contrario, il protocollo qui analizzato può invertire la dinamica psicologica: fissando un prezzo di partenza inferiore che viene superato dai rilanci, trasforma l’esperienza del venditore in una sequenza di “guadagni” rispetto al punto di riferimento iniziale. Questo cambiamento di *frame* cognitivo, unito al carattere più informativo della dinamica competitiva richiamato dalla letteratura sulle aste, può contribuire a spiegare la maggiore efficienza percepita nel raggiungere un punto di equilibrio soddisfacente per le parti.<sup>48</sup>

Agganciandoci proprio al termine “asta” le resistenze lato acquirente meritano un approfondimento specifico perché, a differenza del venditore (che può essere più facilmente persuaso dalla promessa di valorizzazione), l’acquirente tende a percepirla come un contesto “sfavorevole” o rischioso. Questa opposizione non dipende necessariamente da criticità oggettive del protocollo, quanto da un insieme di fattori psicologici, culturali e decisionali che incidono sulla propensione a partecipare.

Per molti acquirenti italiani “asta” continua a rimandare all’asta giudiziaria, con le sue complessità procedurali, l’idea di contenzioso o di immobile problematico e una narrativa

---

<sup>48</sup> Han, L. & Strange, W. C. (2012). Bidding Wars for Housing. Real Estate Economics / NBER Working Paper. Canada, pp. 1-3.

storicamente connotata verso un'accezione negativa. Anche quando viene chiarita la differenza tra asta a mercato libero e asta giudiziaria, l'ancoraggio cognitivo iniziale tende a influenzare la percezione, generando diffidenza verso l'intero meccanismo. In secondo luogo, l'acquirente sperimenta un effetto di "perdita di controllo" rispetto alla trattativa tradizionale. Nella negoziazione uno a uno, infatti, l'offerta può essere costruita come tentativo graduale con margini di ripensamento, controproposte e condizioni. Nella procedura competitiva, invece, il rilancio è un atto più esplicito, immediato, tracciabile e l'esito dipende anche dal comportamento altrui. Questo spostamento dal controllo individuale alla competizione regolata può generare resistenza soprattutto nei potenziali acquirenti più avversi al rischio o meno abituati a dinamiche competitive.

Vale la pena menzionare anche una certa avversione alla "spirale competitiva"<sup>49</sup>. L'asta può essere percepita come un contesto in cui l'acquirente rischia di farsi trascinare da emozioni e urgenza, superando la propria soglia razionale di spesa ("*fear of missing out*", "FOMO" escalation dell'impegno)<sup>50</sup>. Nonostante Geriko consente all'utente di avere sottomano tutta una serie di strumenti di razionalizzazione (si pensi ai rilanci programmati e alle soglie massime impostabili), la percezione soggettiva può restare quella di un ambiente che "spinge" verso l'alto e quindi potenzialmente penalizzante.

Un altro fattore è la paura di "esporsi" e di sostenere costi senza certezza di esito. La cauzione, la registrazione, l'identificazione e la necessità di accettare regole *ex ante* possono essere letti dall'acquirente come barriere psicologiche: l'utente deve impegnarsi prima ancora di sapere se riuscirà a prevalere. In termini decisionali, ciò contribuisce a trasformare l'interesse in un investimento anticipato (anche se rimborsabile secondo le regole) e questo può ridurre la propensione a entrare in gara rispetto alla logica tradizionale, dove l'offerta può essere formulata con costi iniziali percepiti come minori.

Un quinto punto, particolarmente rilevante nel mercato residenziale, riguarda il tema del finanziamento. Molti acquirenti sono abituati a subordinare la proposta all'ottenimento del mutuo e vivono la delibera bancaria come condizione di sicurezza<sup>51</sup>. In un protocollo che vieta di subordinare l'aggiudicazione a condizioni, l'acquirente può percepire un aumento del rischio, non tanto perché la regola sia "ingiusta", ma perché costringe a spostare tutta una serie di

---

<sup>49</sup> Przybylski, A.K.; Murayama, K.; DeHaan, C.R.; Gladwell, V. Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out, *Computers in Human Behavior*, 2013, pp. 1841-1848

<sup>50</sup> Ku, Malhotra, Murnighan: Towards a competitive arousal model of decision-making: A study of auction fever in live and Internet auctions - *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2005, pp. 89-103

<sup>51</sup> Agenzia delle Entrate - OMI; ABI. Rapporto Immobiliare 2025 - Il settore residenziale, Roma, 2025, p. 30.

verifiche della sostenibilità finanziaria in una fase precedente. Questo elemento, sul piano psicologico, può trasformarsi in freno all'adesione, perché impone un livello di preparazione (una pre-delibera o una determinata consapevolezza/certezza della capacità di spesa) che non tutti gli acquirenti hanno già maturato al momento della visita.

Vi è anche un tema di equità percepita che può giocare in modo ambivalente. Da un lato, la procedura tracciabile può aumentare la fiducia perché riduce il sospetto di “offerte fantasma” o di negoziazioni opache; dall'altro lato, alcuni acquirenti possono percepire la competizione come un'arena che favorisce chi dispone di maggiore liquidità o di maggiore prontezza finanziaria, accentuando l'idea che l'asta sia “una gara per chi può spingersi di più” e quindi meno accessibile.

Questo passaggio consente di chiarire anche un ulteriore aspetto del confronto: la differenza tra complessità percepita e semplicità operativa di Geriko. L'asta, come concetto, può risultare complessa ma il protocollo può essere progettato in modo da rendere accessibile l'esperienza utente attraverso un set informativo essenziale e un'interazione guidata. Anche nel podcast di Sinergie viene rimarcato che, pur essendo un dispositivo codificato, l'esperienza è pensata per essere semplice e focalizzata su poche informazioni realmente necessarie. D'altronde molta dell'operatività dell'agente resta di fatto invariata, perché la piattaforma non sostituisce l'intermediazione ma interviene quando il processo è pronto per essere incanalato nella competizione, mantenendo in capo all'agenzia visita, relazione e gestione documentale.

In questo senso, rispetto al metodo tradizionale, aumenta l'importanza della pre-qualificazione: la competizione produce valore informativo e credibilità soltanto se la domanda entra in gara con un livello adeguato di informazione e consapevolezza (documenti, condizioni, visita) e se l'agente immobiliare presidia in modo rigoroso l'abilitazione degli interessati. La piattaforma non sostituisce tale presidio, ma lo rende più visibile e lo innesta in una sequenza operativa più standardizzata. La conseguenza è che la differenza non riguarda tanto “chi” svolge le attività, quanto “come” vengono organizzate e rese verificabili alcune fasi ad alta incertezza.

Su questa base diventa più leggibile la differenza più netta ed evidente rispetto al modello tradizionale: il paradigma del prezzo. Una prassi frequente nel mercato residenziale italiano consiste nel collocare il prezzo in pubblicità a un livello leggermente superiore rispetto al valore atteso, prevedendo una successiva negoziazione al ribasso. Nel podcast sopracitato questo aspetto viene esplicitato in modo diretto da Rosa Carretta: nella trattativa tradizionale si tende a partire *“un po' più alto... sapendo che tanto saremmo andati a scendere”*, mentre nel protocollo Geriko si ipotizza una base di partenza più bassa che amplia la platea e lascia che la

disponibilità a pagare emerga tramite rilanci.<sup>52</sup> Nel confronto questa impostazione è rilevante perché riduce la negoziazione come prassi implicita e sposta la formazione del prezzo all'interno di una dinamica competitiva regolata, all'interno della quale le offerte non si configurano come richiesta di sconto rispetto all'annuncio ma come scelta di quanto ci si spinge in aumento rispetto a un riferimento iniziale (potenzialmente) tutelato dal prezzo di riserva. Un altro elemento di confronto riguarda la struttura degli incentivi. Nel modello tradizionale, l'interesse dell'agenzia si concentra prevalentemente sulla conclusione della trattativa e sulla provvigione, mentre nel protocollo Geriko viene esplicitata una logica di valorizzazione collegata al differenziale generato oltre la soglia di riferimento (prezzo di partenza o prezzo di riserva), con l'obbligo, nel caso in cui l'agente immobiliare decida di adottare la logica dell'incentivo, di regolare *ex ante* la gestione del delta generato e la sua ripartizione.

Ai fini del confronto tra protocollo Geriko e modello di vendita tradizionale, oltre la voce della fondatrice come fonte primaria sul razionale del modello, vi sono tutta una serie di testimonianze condotte da interviste svolte con gli agenti che hanno adottato la piattaforma, utili a verificare se e come i vantaggi dichiarati si traducano in operatività e in percezioni sul proprio mercato.

Queste ultime emergono dalle testimonianze pubblicate dalla stessa società all'interno del sito web, costruite come “*case studies*” a partire da agenzie che hanno adottato la piattaforma. Pur trattandosi di narrazioni non neutrali (in quanto collocate in un contesto comunicativo aziendale), tali contributi risultano rilevanti perché consentono di verificare quali aspetti del modello vengano percepiti come realmente differenzianti nella prassi: trasparenza, ordine della fase competitiva, equità percepita e capacità di rendere la trattativa più governabile, soprattutto nei casi in cui si manifestano interessi plurimi.

Un primo gruppo di evidenze riguarda la differenziazione dell'offerta professionale e la “competizione tra intermediari”. In mercati ad alta concorrenza, la piattaforma viene descritta come un tratto distintivo capace di rafforzare la proposta dell'agenzia non tanto sul piano della promessa (“vendiamo a X”), quanto sul piano del metodo (“governiamo una procedura regolata”). In tal senso, il valore rivendicato non coincide con una generica digitalizzazione, ma con la disponibilità di un impianto procedurale che rende più comunicabile e credibile la qualità del servizio. Un secondo gruppo di contenuti insiste sul tema della trasparenza e dell'equità come leve di legittimazione del processo. Le testimonianze richiamano l'idea di

---

<sup>52</sup> Carretta, R. Diventare casa d'aste per immobili a mercato libero, POPCAST REView - Sinergie Edizioni (podcast), 2025, min. 21:07

“pari opportunità” lato acquirente e di valorizzazione lato venditore, con un effetto congiunto: ridurre il sospetto di opacità e rendere più accettabile l’esito economico perché “deciso” dentro una competizione regolata. Questo punto è coerente con la funzione del protocollo come strumento di gestione delle offerte multiple: quando la domanda è plurale, nel modello tradizionale la trattativa tende a frammentarsi in sequenze negoziali poco verificabili; nel racconto degli utilizzatori, Geriko riduce tale frizione offrendo un perimetro comune di regole e un output più “accettabile” per le parti<sup>53</sup>.

Un terzo elemento utile al confronto riguarda la dimensione informativa del processo: alcune testimonianze sottolineano che la piattaforma può produrre valore anche in assenza di vendita, nella misura in cui rende più leggibile il mercato e la disponibilità a pagare degli interessati. Questo passaggio è rilevante perché sposta il confronto dal solo esito transattivo alla qualità dell’informazione generata dalla procedura (*price discovery*) e alla conseguente riduzione dell’incertezza che caratterizza molte trattative tradizionali. Una testimonianza particolarmente estesa esplicita il rationale competitivo: l’agente immobiliare percepisce una pressione crescente (clienti più autonomi e rapidi) e interpreta l’adozione di Geriko come risposta organizzativa per offrire un’esperienza “più evoluta, trasparente, regolata”, soprattutto nella gestione delle offerte multiple, che nel tradizionale può produrre disorientamento lato venditore e insoddisfazione lato acquirente<sup>54</sup>. In questa prospettiva l’innovazione viene descritta come cambiamento di prassi e non come mero *software*: non a caso l’agenzia collega il metodo a scelte di investimento (ad esempio marketing mirato) per acquisire nuovi incarichi proponendo un modello procedurale riconoscibile<sup>55</sup>. Queste evidenze, lette congiuntamente, rafforzano la tesi secondo cui il confronto col tradizionale non si gioca solo sull’“online vs offline”, ma sul passaggio da una negoziazione prevalentemente informale e sequenziale a una gestione proceduralizzata delle offerte, dove regole, tempi e tracciabilità diventano parte integrante della proposta di valore dell’intermediario. In continuità con quanto evidenziato anche in altre fonti interne, ciò non elimina la necessità di un presidio professionale riguardante la visita, la qualificazione, la documentazione e la formalizzazione dell’offerta, ma tende a rendere più ordinata e difendibile la fase competitiva, riducendo l’area grigia che spesso alimenta contestazioni o percezioni di iniquità.

Per questo il confronto con il tradizionale non può essere ridotto alla disponibilità di un software, perché l’efficacia del protocollo dipende anche dalla capacità dell’agenzia di adottare

---

<sup>53</sup> Geriko. Case study: Gian Giacomo Congiu (Bologna), Geriko.it, s.p., [07/01/2026].

<sup>54</sup> Geriko. Case study: Ranieri Fochi (Pisa), Geriko.it, s.p., [07/01/2026].

<sup>55</sup> Geriko. Case study: Marco Cassanelli (Milano), Geriko.it, s.p., [07/01/2026].

un metodo: preparazione dell'asset informativo, gestione della visita, selezione degli invitati, comunicazione delle regole e conduzione della fase post-esito. Il modello richiede dunque un apprendimento organizzativo e in molti casi un percorso di accompagnamento, rendendo l'adozione più simile a un cambio di prassi professionale che a una semplice attivazione tecnologica. Il confronto con il tradizionale può essere dunque sostenuto da riscontri ricorrenti su una maggiore ordine della fase di raccolta offerte, la riduzione dell'incertezza informativa, maggiore trasparenza percepita e una capacità che l'agenzia acquisisce di comunicare un metodo verificabile in un settore nel quale la differenziazione del servizio è spesso difficile da rendere credibile.

Su tali basi il paragrafo successivo può approfondire gli aspetti regolamentari e contrattuali che incorniciano la procedura, chiarendo i confini tra infrastruttura tecnologica, ruolo dell'intermediario e responsabilità delle parti nella formalizzazione dell'accordo.

## **2.5 Considerazioni normative e regolamentari**

L'adozione di un protocollo digitale di raccolta e ordinamento competitivo delle offerte, come quello descritto nei paragrafi precedenti, richiede di chiarire il perimetro normativo entro cui esso opera e le responsabilità che restano in capo ai soggetti coinvolti. Il punto di partenza è che Geriko, pur utilizzando la terminologia dell'"asta", non coincide con un meccanismo tipico di vendita forzata o con una procedura pubblicitaria: si tratta di una procedura competitiva privata, telematica e asincrona, innestata nel percorso tradizionale di intermediazione.<sup>56</sup> Tale configurazione produce conseguenze giuridiche rilevanti su almeno quattro piani:

1. natura dell'output dell'asta e qualificazione del rapporto tra piattaforma, intermediario e utenti;
2. validità e prova del consenso digitale (iscrizione, accettazione condizioni, rilanci);
3. disciplina delle garanzie economiche (cauzione/caparra) e degli scenari conseguenti potenziali ovvero rinunce, inadempimenti, eccezioni varie;
4. cornice regolamentare trasversale (tutela consumeristica, privacy e trattamento dati, antiriciclaggio, pagamenti e provider terzi).

Un primo snodo riguarda la qualificazione dell'"asta" come vendita a gara del diritto di prelazione e non come trasferimento immediato del bene. Le definizioni contrattuali chiariscono che la procedura è finalizzata a far emergere un esito competitivo (graduatoria e aggiudicazione) che attribuisce al miglior offerente un titolo preferenziale alla formalizzazione

---

<sup>56</sup> Geriko S.r.l., Allegato D - Definizioni, documento interno, 2025, pp. 1-2.

della proposta/preliminare, “per il tramite dell’agenzia”, senza che la piattaforma realizzi automaticamente alcun contratto di compravendita. In termini giuridici, l’asta produce quindi un output che resta pre-contrattuale rispetto alla vendita definitiva: l’esito organizza e vincola la transizione verso la fase negoziale formalizzata, ma non si sostituisce alla proposta irrevocabile e/o al preliminare, né tantomeno al rogito. Questa impostazione è centrale perché evita l’equivoco (frequente nella percezione comune) per cui “aggiudicazione = vendita”: nel protocollo Geriko l’aggiudicazione è soprattutto un dispositivo di ordinamento della domanda e di emersione del prezzo, mentre l’atto traslativo resta fuori piattaforma e ricade nel perimetro tipico della contrattualistica immobiliare.

Da qui discende un secondo profilo: la ripartizione dei ruoli. La piattaforma si qualifica come provider tecnologico che eroga un servizio B2B all’agenzia composto da un canone e dalla quota variabile, mentre l’agenzia stessa resta il presidio professionale della relazione, della visita, della documentazione, della raccolta informativa e dell’iter successivo (proposta/preliminare). Ne consegue che il rapporto tra acquirente e venditore non è “disintermediato”: al contrario, viene strutturato in modo più proceduralizzato, ma resta incardinato nell’intermediazione. Questo punto rileva anche sul piano delle responsabilità: l’agenzia continua a rispondere degli obblighi tipici connessi alla mediazione di informazione, correttezza, gestione documentale e contrattuale, mentre la piattaforma risponde per la corretta erogazione del servizio digitale di tracciabilità degli stati, funzionamento dei processi di iscrizione/rilancio e la gestione delle cauzioni secondo regole predefinite. L’impianto, dunque, non “sposta” automaticamente responsabilità sostanziali sulla tecnologia: piuttosto, delimita ciò che è proceduralizzabile e ciò che resta in capo al professionista.

Sul piano contrattuale, il modello si regge su un fascio di accordi che disciplinano in modo separato i diversi rapporti: contratto con le agenzie, condizioni di partecipazione offerente, contratto bidder, accordi integrativi e allegati (preliminare, gestione caparre, definizioni, privacy).<sup>57</sup> Questa architettura riflette un’esigenza tipica delle piattaforme “di processo” ovvero quella di rendere chiari gli oggetti giuridici e i confini di responsabilità, evitando che la piattaforma venga interpretata come controparte unica di tutti. Al contempo, la pluralità documentale pone un tema di leggibilità e trasparenza: più il modello è robusto sul piano delle clausole, più richiede che venditori e acquirenti siano guidati nella comprensione degli step e delle conseguenze dei propri atti, soprattutto quando questi atti sono digitali e immediati.

---

<sup>57</sup> Geriko S.r.l., Contratto Bidder V5.25, documento interno, 2025, pp. 1-3.

In questo quadro diventa rilevante il tema della formazione del consenso in ambiente digitale e della sua prova.<sup>58</sup> Il protocollo prevede che l'utente si registri, accetti le condizioni e, al momento del rilancio, confermi l'azione tramite un codice OTP. L'OTP è funzionale non solo alla sicurezza, ma anche alla tracciabilità dell'atto di rilancio: la piattaforma trasforma l'offerta in un evento registrato associato a identità, *timestamp* e conferma esplicita. Questo processo rafforza la prova della volontà e attenua l'ambiguità che spesso caratterizza trattative condotte via messaggi, telefonate o scambi informali. Inoltre, la logica “*point and click*” e la registrazione degli eventi si innestano nei principi di validità del documento informatico e delle manifestazioni di volontà rese per via telematica, tema che, per piattaforme di questo tipo, non è secondario proprio perché il valore del protocollo risiede nella capacità di ridurre contestazioni a posteriori sul tema “chi ha offerto cosa e quando”.

Un ulteriore nodo giuridico, già emerso nei paragrafi precedenti 2.1 e 2.2, riguarda la vincolatività delle offerte e la regola di non subordinabilità a condizioni (sospensive o risolutive), con particolare riferimento al mutuo. La documentazione sottolinea che l'aggiudicazione non può essere condizionata e che l'utente non può subordinare la sottoscrizione al preventivo ottenimento del credito. Questa scelta ha una ratio di efficienza procedurale: evitare che la competizione produca un “falso esito” ovvero l'aggiudicazione di un soggetto non finanziabile e che la fase post-esito si trasformi in riapertura negoziale. Qui il profilo normativo e quello psicologico si intrecciano perché sul piano giuridico la clausola mira a stabilizzare l'esito competitivo, ma sul piano decisionale può ridurre la platea effettiva, se non accompagnata da strumenti di pre-qualificazione finanziaria. In termini sistemici abbiamo già sottolineato come la soluzione non è “ammorbidire” il vincolo poiché indebolirebbe il protocollo, ma spostare a monte la verifica (pre-delibera o valutazione indicativa), così da rendere compatibile la rigidità della regola con la realtà dei vincoli di accesso al credito.

Il tema delle garanzie economiche costituisce probabilmente la parte più sensibile sotto il profilo normativo: cauzione, caparra confirmatoria e caparra integrativa assumono funzioni diverse lungo la sequenza del processo. La cauzione opera inizialmente come filtro di qualificazione perché è uno strumento che riduce partecipazioni esplorative. Nella fase successiva però la cauzione può assumere valore di saldo della caparra confirmatoria, secondo quanto indicato negli allegati che richiamano espressamente l'art. 1385 c.c. e qualificano l'importo trasferito come caparra confirmatoria (o saldo della stessa) una volta completata la

---

<sup>58</sup> Decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82 (Codice dell'Amministrazione Digitale – CAD), Normattiva, 2005, artt. 20-22

formalizzazione prevista del preliminare o della proposta in base alla configurazione dell'asta.<sup>59</sup> Da un punto di vista giuridico questa transizione è delicata: la caparra confirmatoria è un istituto con funzioni di garanzia e liquidazione anticipata del danno in caso di inadempimento. Il fatto che la piattaforma “traghetti” una cauzione verso la caparra con trattenute per oneri e commissioni richiede chiarezza sulle condizioni di trasferimento, sulle tempistiche e sugli scenari di restituzione o trattenuta. Il protocollo Geriko in questo caso disciplina ipotesi come:

1. restituzione ai non aggiudicatari;
2. trattenuta (totale o parziale) in caso di inadempimento dell'aggiudicatario;
3. gestione della caparra integrativa e procedure di ritiro/trasferimento;
4. eccezioni legate alla mancata collaborazione del venditore e conseguenti procedure di sospensione/blocco e verifica legale.

Dal punto di vista della teoria economico-giuridica dei contratti l'uso della caparra e delle tempistiche stringenti svolge una funzione di riduzione dell'opportunismo: si tenta di evitare che la competizione produca rilanci “aggressivi” non sostenibili o che il vincitore riapra la trattativa, ritardando o imponendo nuove condizioni. Proprio per questo, il sistema prevede regole di decadenza e scenari di trattenuta che aumentano la credibilità dell'esito competitivo. Allo stesso tempo per restare sostenibile sul piano della fiducia serve che tali regole siano percepite come proporzionate e comprensibili.

Accanto alle garanzie, è rilevante il tema della tutela consumeristica e delle clausole potenzialmente vessatorie.<sup>60</sup> Nella misura in cui alcuni utenti (*bidder*) agiscono come consumatori entrano in gioco i principi del Codice del Consumo<sup>61</sup> relativi a informazione precontrattuale, pratiche commerciali scorrette e clausole che determinano un significativo squilibrio a carico del consumatore. Inoltre, a livello civilistico, si pone il tema delle clausole vessatorie nei contratti per adesione (artt. 1341–1342 c.c.), soprattutto con riferimento a limitazioni di responsabilità, foro competente, decadenze, facoltà di recesso o penali. La documentazione contrattuale, proprio perché strutturata come set di condizioni standard deve quindi presidiare:

1. forma e modalità di accettazione “specificata” delle clausole più sensibili;
2. chiarezza delle informazioni essenziali (costi, cauzioni, trattenute, tempi);
3. coerenza tra comunicazione commerciale e disciplina contrattuale.

---

<sup>59</sup> Geriko S.r.l., Allegato C - Preliminare, documento interno, 2025, pp. 1-3

<sup>60</sup> Codice civile, art. 1385 (Caparra confirmatoria), Gazzetta Ufficiale, 1942, art. 1385.

<sup>61</sup> Decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206 (Codice del Consumo), Gazzetta Ufficiale, 2005

La documentazione contrattuale di Geriko presidia il tema consumeristico/vessatorio con una strategia sostanzialmente tripartita: qualificazione soggettiva dell'utente e del foro competente, distinguendo consumatore e non-consumatore; accettazione rafforzata delle clausole sensibili tramite richiamo espresso agli artt. 1341–1342 c.c. e dichiarazione di validità della forma “point and click”; strutturazione informativa (costi, cauzioni, condizioni di partecipazione, recesso/cancellazione account, privacy) coerente con gli obblighi di trasparenza tipici dei servizi digitali e, per il bidder, con la logica di riduzione dell'asimmetria informativa<sup>62</sup>.

La clausola sul foro è formulata in modo da evitare un possibile profilo di squilibrio nei confronti dell'utente-consumatore: sia nel contratto *bidder* sia nelle condizioni generali offerente viene esplicitato che se l'utente agisce per scopi estranei alla propria attività imprenditoriale il foro competente è quello della residenza o domicilio del consumatore, richiamando espressamente l'art. 33, comma 2, lett. u) del Codice del Consumo<sup>63</sup>; mentre negli altri casi viene indicata la competenza esclusiva del Foro di Reggio Emilia.

Sul tema delle clausole sensibili, la documentazione affronta in modo diretto la questione delle clausole vessatorie nei contratti per adesione. In più documenti ricorre una formula standard: “ai sensi e per gli effetti di cui agli artt. 1341 e 1342 cod. civ.”, segue l'elenco analitico delle clausole che richiedono approvazione specifica (ad esempio: offerte, effetti dell'aggiudicazione, rinuncia, esclusione di responsabilità, foro competente, ecc.) e subito dopo, la dichiarazione secondo cui l'approvazione mediante prassi del “*point and click*” soddisfa il requisito della forma scritta. Questo passaggio è particolarmente rilevante perché traduce nel perimetro digitale l'onere civilistico della “doppia sottoscrizione”/approvazione specifica: non si limita a dire “accetto”, ma distingue le clausole “sensibili” riguardanti limitazioni di responsabilità, foro, effetti economici della cauzione, rinunce, ecc.) e afferma la tracciabilità dell'atto di accettazione online come equivalente funzionale della forma scritta.

La documentazione inoltre lavora sulla chiarezza informativa e sulla coerenza tra comunicazione commerciale e disciplina contrattuale, specialmente su tre aree che in ottica consumeristica tendono a generare contenzioso: costi, recesso/cancellazione e privacy/dati.

Cauzione e costi/commissioni (Quota Servizi): nel riepilogo/contratto *bidder* viene resa esplicita la logica economica della trattenuta, ovvero che al momento della restituzione della cauzione, viene trattenuta una commissione fissa di € 12 IVA inclusa qualificata come “Quota Servizi”, con precisazione del suo fondamento (costi di gestione del versamento e deposito

---

<sup>62</sup> Geriko S.r.l., Contratto Bidder V5.25, documento interno, 2025, pp. 1-3.

<sup>63</sup> Decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206 (Codice del Consumo), Gazzetta Ufficiale, 2005, artt. 62

cauzione sostenuti verso un soggetto terzo) e con richiamo espresso all'art. 62 del Codice del Consumo.<sup>64</sup> Nel contratto con le agenzie è disciplinata la possibilità di trattenere costi di gestione del “conto corrente virtuale vincolato” (Stripe o similare) e viene indicata in modo puntuale la misura della quota per annualità 2025/26, nonché la facoltà di adeguamento in caso di variazioni del fornitore di pagamento. Questo presidio è importante perché riduce l'area di ambiguità su quanto costa davvero partecipare e in quali casi, uno dei punti su cui più facilmente può innestarsi la contestazione di pratica scorretta o di squilibrio informativo.

Diritto di recesso e cancellazione account (con eccezioni legate all'irrevocabilità dell'offerta): le condizioni offerente prevedono un diritto di recesso esercitabile “in ogni momento” tramite cancellazione account, ma chiariscono l'eccezione ovvero quando l'utente ha già formulato un'offerta irrevocabile, la cancellazione è differita solo dopo conclusione dell'asta e in caso di aggiudicazione dopo sottoscrizione del preliminare o dopo rinuncia/esclusione con le relative conseguenze.<sup>65</sup> Questo schema risponde a un'esigenza di coerenza tra libertà di uscita dal servizio e stabilità degli atti compiuti nella procedura competitiva: l'utente non può sottrarsi unilateralmente agli effetti di un atto qualificato come irrevocabile. In chiave vessatoria il punto non è tanto l'assenza di recesso, quanto la trasparenza della limitazione e la sua “necessità funzionale” rispetto al meccanismo d'asta di evitare che la gara sia alterata da un'uscita opportunistica dopo rilanci/offerta.

Informazioni precontrattuali e riproducibilità/conservazione delle condizioni: le condizioni offerente dichiarano la disponibilità delle CGS nell'area profilo per riproduzione e conservazione “ai sensi dell'art. 12, comma 3, D.lgs. 70/2003” e richiamano anche il Codice del Consumo in relazione alle regole dei servizi digitali rafforzando l'idea che l'utente possa scaricare e conservare le condizioni.<sup>66</sup> Sul lato B2B, il contratto agenzie contiene una sezione esplicita di “informazioni obbligatorie ai sensi del D.Lgs. 70/2003”. Anche questo è un presidio tipico contro contestazioni di scarsa trasparenza perché non elimina il rischio ma costruisce un percorso documentale coerente con gli obblighi di informazione nei servizi.

Un altro tema da analizzare è quello dell'antiriciclaggio e più in generale dell'identificazione/qualificazione dei soggetti.<sup>67</sup> Nel settore immobiliare gli obblighi di adeguata verifica e di tracciabilità dei flussi finanziari sono strutturalmente rilevanti. Il protocollo Geriko include una fase di identificazione e utilizza un provider di pagamento per la

---

<sup>64</sup> Geriko S.r.l., Contratto Bidder V5.25, documento interno, 2025, pp. 1–3.

<sup>65</sup> Geriko S.r.l., Allegato B - Condizioni di Partecipazione Offerente, documento interno, 2025, pp. 11

<sup>66</sup> Geriko S.r.l., Allegato B - Condizioni di Partecipazione Offerente, documento interno, 2025, pp. 3-9

<sup>67</sup> Decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231 (Antiriciclaggio), Normattiva, 2007.

gestione della cauzione. Tuttavia, occorre distinguere i due piani perché la piattaforma gestisce un deposito e trasferimenti secondo le regole annunciate sopra ma l'agenzia resta comunque un soggetto professionalmente esposto agli obblighi di compliance tipici delle transazioni immobiliari, specie nella fase di proposta/preliminare e nella gestione di caparre e pagamenti. In termini di governance, l'adozione di un sistema digitale può aiutare a documentare alcuni passaggi come l'identità e gli impegni economici, ma non elimina gli adempimenti sostanziali che ricadono sull'intermediario nel rapporto con le parti. Questo punto è importante anche per evitare un fraintendimento, ovvero la "tracciabilità" della piattaforma non coincide automaticamente con la "compliance" totale dell'operazione immobiliare, che è più ampia e comprende verifiche documentali, segnalazioni e obblighi di conservazione. Il protocollo utilizza un provider esterno (come Stripe) per la gestione delle cauzioni.<sup>68</sup> Ciò introduce un disaccoppiamento tra "regola economica" e "infrastruttura di pagamento": Geriko definisce quando e come una cauzione viene versata, trattenuta o restituita, ma l'esecuzione del pagamento passa attraverso un soggetto terzo che opera in un quadro regolato (servizi di pagamento). Questo riduce il rischio legato alla gestione diretta dei fondi e aumenta la standardizzazione delle procedure di accredito/rimborso. Tuttavia, sul piano contrattuale, è importante che l'utente comprenda che parte dell'esperienza sui tempi di accredito, modalità di storno, eventuali esiti tecnici di transazione dipende da un provider e che i costi connessi (commissioni, oneri di trasferimento) sono disciplinati ex ante.

Sul tema del trattamento dei dati personali, sempre più al centro dell'attenzione negli ultimi anni, è opportuno citare il modo in cui Geriko risponde.<sup>69</sup> Abbiamo detto che il protocollo richiede registrazione, identificazione, gestione dei documenti, tracciamento di partecipazione e rilanci ovvero tutte attività che implicano trattamento di dati anche potenzialmente sensibili per natura o contesto, come documenti identificativi o informazioni economiche. L'impianto contrattuale include un allegato specifico per la nomina a Responsabile esterno del trattamento, richiamando il GDPR e strutturando la relazione tra titolare e responsabile.<sup>70</sup> Qui emergono almeno tre aspetti che meritano attenzione:

- la corretta definizione dei ruoli (chi è titolare rispetto a quali dati: piattaforma, agenzia, eventuali contitolari);
- le misure tecniche e organizzative adeguate (log, sicurezza degli accessi, conservazione, gestione violazioni);

---

<sup>68</sup> CPI, *Tavolo di revisione della PSD2*, pp. 7, 21-22 e 29.

<sup>69</sup> Geriko S.r.l., Allegato E - Responsabile Esterno del Trattamento dei Dati, documento interno, 2025, p. 1.

<sup>70</sup> UE, Reg. (UE) 2016/679 (GDPR), artt. 5-6, 28

- la gestione dei sub-responsabili (provider di pagamento, servizi di invio OTP, hosting).

In una piattaforma “di processo” il dato non è un accessorio: è la materia prima della tracciabilità. Di conseguenza, la compliance privacy diventa parte strutturale della promessa di trasparenza e verificabilità.

Un ultimo profilo riguarda la gestione delle controversie e, più in generale, il rischio di contenzioso.<sup>71</sup> La proceduralizzazione riduce l’ambiguità, ma può anche rendere più “contestabili” alcuni passaggi, ad esempio la validità della cauzione, le decadenze, le trattenute, i rimborsi, i malfunzionamenti o la mancata collaborazione del venditore. Per questo, la documentazione disciplina procedure di sospensione e verifica in scenari patologici.<sup>72</sup>

Quando si verifica uno scenario che può generare controversia, la documentazione prevede una Procedura di Sospensione che comporta, in sostanza, stop temporaneo ai trasferimenti: durante la sospensione Geriko non può procedere al versamento della/e cauzione/i né al proprietario né agli aggiudicatari. La sospensione si apre tramite un flusso operativo preciso: l’agenzia (Cliente) entra nell’area di gestione e seleziona l’opzione “Blocca Cauzione”, compilando un form con motivazione (scelta tra opzioni o campo note). A quel punto parte un invio automatico di comunicazione a Geriko e al Cliente con riepilogo; si attiva un iter di verifica svolto dall’ufficio legale di Geriko “in ordine alla veridicità del rifiuto dell’*Owner* e alla regolarità del procedimento stesso”; l’iter deve chiudersi entro 10 giorni dall’apertura.

All’esito dell’istruttoria, la contrattualistica prevede tre macro-esiti, che sono anche una “mappa” del contenzioso tipico:

- a) Conferma del recesso del proprietario: avviene la restituzione delle cauzioni ai bidder aggiudicatari confermati integralmente (senza deduzione della Quota Servizi) e asta conclusa per mancata assegnazione.
- b) Sottoscrizione tardiva del preliminare da parte del proprietario: avviene un bonifico al venditore dell’importo cauzione (imputato a saldo della caparra confirmatoria secondo quanto indicato nel preliminare), con deduzione della Quota Servizi.
- c) Mancata collaborazione / mancata autorizzazione a restituire o versare: allo scadere dei 10 giorni, Geriko è automaticamente autorizzata a restituire integralmente la cauzione al bidder aggiudicatario (e ad eventuali 2°/3° rimasti in gara), e l’asta si chiude per mancata assegnazione. La documentazione riduce la contestabilità anche tramite automatismi legati alle scadenze. Un esempio tipico è quando l’agenzia non completa l’iter di conferma/rifiuto dell’aggiudicatario

---

<sup>71</sup> Geriko S.r.l., Contratto Bidder V5.25, documento interno, 2025, pag. 2

<sup>72</sup> Geriko S.r.l., Allegato F - Ritiro caparra integrativa, documento interno, 2025, pp. 1-8.

entro il termine indicato, Geriko può considerarsi autorizzata automaticamente a confermare l'offerta più alta in gara e a liberare gli altri aggiudicatari. O ancora se l'agenzia non seleziona entro i termini "Rilascia Cauzione" o "Blocca Cauzione", Geriko è considerata autorizzata ad aprire d'ufficio la Procedura di Sospensione, invitando il Cliente a gestire l'iter di verifica.

Questi meccanismi riducono i casi in cui una contestazione nasce da "zone grigie" (ritardi, mancate comunicazioni, inerzia).

Per il rischio "tecnico" riguardante rallentamenti, sospensioni o interruzioni, il set documentale di Geriko prevede un canale di assistenza (mail e pulsante Assistenza) per segnalazioni di anomalie e richieste di supporto; clausole di esclusione di responsabilità per sospensione/rallentamento/interruzione del sito, con indicazione che tali eventi non sono considerati pregiudizievoli della validità e del regolare svolgimento dell'asta. Sul piano del contenzioso, questo impianto serve a delimitare: cosa costituisce disservizio; quali rimedi sono previsti (supporto/assistenza); quali pretese risarcitorie vengono contrattualmente escluse.

Per concludere, il quadro normativo-regolamentare del protocollo Geriko si fonda su una scelta: separare in modo netto il piano della competizione digitale dal piano della contrattualistica immobiliare (proposta/preliminare/rogito), mantenendo centrale l'intermediario e disciplinando in modo stringente le garanzie economiche e la transizione post-esito. La sostenibilità del modello dipende dalla tenuta simultanea di più presidi: chiarezza dell'output dell'asta (diritto di prelazione e non vendita), prova del consenso digitale (OTP e log), equilibrio tra rigidità e accettabilità delle regole (cauzione/caparra, decadenze, trattenute), compatibilità con tutela consumeristica e clausole standard, compliance privacy e gestione dei dati come prerequisito della tracciabilità, attenzione agli obblighi antiriciclaggio e alla tracciabilità finanziaria nelle fasi successive. In questo senso la tecnologia costruita rende il diritto "operativo" in forma procedurale, trasformando norme e prassi in un processo sempre eseguibile e verificabile. È proprio questa traduzione dal principio alla sequenza che costituisce la dimensione più interessante del modello: la piattaforma non sostituisce la disciplina, ma la incorpora e la rende monitorabile, purché l'intermediario immobiliare continui a presidiare la componente sostanziale e relazionale dell'intermediazione.

### CAPITOLO 3

## IL CASO AFFITTOCHIARO E LE IMPLICAZIONI PER INQUILINI, PROPRIETARI E AGENZIE IMMOBILIARI

Il terzo capitolo dell'elaborato si pone come obiettivo quello di analizzare in maniera approfondita una delle innovazioni più dirompenti nel panorama immobiliare italiano, nello specifico in modo verticale sul tema degli affitti a medio-lungo termine. Affittochiaro ha l'obiettivo ambizioso di rivoluzionare il modo in cui inquilini, proprietari e agenzie si avvicinano al mercato degli affitti, un mercato che negli ultimi anni è sotto la lente di ingrandimento dei media e dell'attenzione pubblica in generale. Verranno analizzati in dettaglio la struttura e gli obiettivi della piattaforma, il modo particolare, personale ed esperienziale in cui è nata grazie all'esperienza diretta sul campo dei due founder, Angelo Barbara e Angela Di Palma, agenti immobiliari e proprietari dell'agenzia immobiliare DI.BA. Servizi Immobiliari di Reggio Emilia (prima appartenenti al franchising del Gruppo Toscano, uno dei gruppi immobiliari di maggior diffusione del nostro Paese). Vedremo come proprio la loro esperienza diretta e la quotidianità della loro professione siano stati vettori fondamentali per l'ideazione di Affittochiaro, dei suoi sviluppi e aggiornamenti effettuati nei mesi successivi (uniti ai *feedback* di inquilini, proprietari e agenzie). Il presupposto di base su cui si fonda l'innovativo portale immobiliare è il "*matching*", per ora riassunto e successivamente approfondito nei paragrafi di questo capitolo, come un sistema di pre-filtraggio delle richieste immobiliari che proprietari e agenzie hanno sempre ritenuto come il vero "tallone d'Achille" del processo d'affitto. Affittochiaro ha l'obiettivo ambizioso di alleggerire questo punto di frizione sopracitato.<sup>73</sup> Vedremo che esso si traduce in proprietari immobiliari sempre meno fiduciosi del "potenziale prossimo inquilino" a causa delle scarse informazioni e garanzie disponibili a priori. Questa dinamica riflette il classico problema dell'asimmetria informativa teorizzato da Akerlof nel suo celebre "*The Market for Lemons*": quando la qualità della controparte (in questo caso l'affidabilità dell'inquilino) non è osservabile a priori, l'incertezza può portare al ritiro dal mercato dei beni migliori o alla selezione avversa<sup>74</sup>; agenzie immobiliari che vedono lo stesso pre-filtraggio come un'attività altamente *time-consuming*<sup>75</sup>; potenziali inquilini che non hanno

---

<sup>73</sup> D. S. Evans e R. Schmalensee, *The New Economics of Multisided Platforms: A Guide to the Vocabulary*, in «SSRN Electronic Journal», 2016, p. 6.

<sup>74</sup> G. A. Akerlof, *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, in «The Quarterly Journal of Economics», vol. 84, n. 3, 1970, pp. 488-500

<sup>75</sup> B. W. Ambrose e M. Diop, *Information Asymmetry, Regulations and Equilibrium Outcomes: Theory and Evidence from the Housing Rental Market*, in «Real Estate Economics», 2018, pp. 1-3

modo di dimostrare le proprie referenze (personali e lavorative) a causa dell'elevato numero di richieste che i due soggetti appena citati ricevono quotidianamente attraverso i siti web proprietari, social e portali immobiliari.<sup>76</sup> L'effetto che produce sul mercato degli affitti assume una conformazione "tridimensionale": verrà infatti analizzato come i benefici nell'adozione di questo sistema innovativo, oltre a risolvere il problema del pre-filtraggio, che è su un livello "qui ed ora" rispetto ad un'esigenza reale e presente di chi affitta o cerca affitto in un determinato momento, produce anche effetti non indifferenti nel medio-lungo periodo. Per citarne alcuni prima dell'approfondimento, rientrano sicuramente: il tempo risparmiato per agenti immobiliari, che possono filtrare le tante richieste in modo migliore e dedicare quel tempo per azioni più profittevoli e di qualità in termini professionali (come l'acquisizione immobiliare); proprietari immobiliari che acquisiscono maggior fiducia che si traduce in una maggiore redditività ma soprattutto un'immissione sul mercato un numero maggiore di immobili; fornire ad un numero maggiore di potenziali inquilini la possibilità di affittare un immobile dimostrando tutte le garanzie a supporto della loro candidatura e, più in generale, la possibilità che la maggior parte delle loro richieste (in forma scritta tramite mail o telefonata) venga effettivamente analizzata e ascoltata. Tante sono le sfide e le limitazioni che il modello sta affrontando dalla sua ideazione: basti pensare che da gennaio 2024, mese in cui la piattaforma è andata online fino ad oggi (febbraio 2026), Affittochiaro ha attraversato 2 *restyling* grafico-funzionali molto impattanti in termini di *user experience*. Inoltre, è attualmente in pieno svolgimento un'attività di *refactoring* (termine tecnico che indica una ristrutturazione del codice esistente) collaterale al sito principale visionabile sul dominio [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it) volto a migliorare ulteriormente il servizio erogato tramite un *MVP* (ossia una versione minima funzionante di un prodotto). L'appena citato MVP, sviluppato con solo le funzionalità essenziali, ha l'obiettivo di testare un nuovo modello di business che vede Reggio Emilia, luogo in cui i due fondatori operano professionalmente, la città-test dell'*upgrade* di funzionalità. Un aspetto rilevante ai fini della presente analisi riguarda la disponibilità diretta delle informazioni e dei dati utilizzati. A partire da agosto 2024, il progetto Affittochiaro è seguito da Naytes SRL - Agenzia di Marketing e Comunicazione, presso la quale chi scrive già operava come consulente marketing. Da quel momento, l'autore è stato coinvolto attivamente nel team dedicato allo sviluppo strategico ed evolutivo della piattaforma, lavorando in sinergia con MOW SRL, *web factory* reggiana responsabile dello sviluppo tecnico. Questo

---

<sup>76</sup> E. Myers, Asymmetric information in residential rental markets: Implications for the energy efficiency gap, in «Journal of Public Economics», vol. 190, 2020, p. 1.

coinvolgimento ha consentito l'accesso a dinamiche decisionali interne, confronti strategici con i *founder*, analisi di metriche di utilizzo, interviste, dati operativi e logiche di sviluppo che difficilmente sarebbero osservabili da una prospettiva esclusivamente esterna. La presente analisi si fonda pertanto su una posizione di osservazione partecipante, che integra l'approccio teorico con un'esperienza diretta nei processi di marketing, restyling, refactoring e definizione del modello di business attualmente in fase di test. La parte normativa, altro elemento fondante del corretto funzionamento e della garanzia di affidabilità di tutte le informazioni presenti all'interno della piattaforma, saranno oggetto di analisi approfondita nel paragrafo conclusivo.

### **3.1 Struttura e obiettivi della piattaforma Affittochiaro**

Affittochiaro è una piattaforma digitale innovativa dedicata all'incontro tra domanda e offerta nel settore immobiliare residenziale, in modo verticale sull'affitto. Il sito ha come scopo principale (vedremo successivamente tutti gli altri scopi accessori) quello di consentire agli utenti che cercano casa di presentarsi in maniera dettagliata grazie alla compilazione di tutta una serie di campi e informazioni, che sono le stesse che le stesse agenzie immobiliari e proprietari chiedono in fase di valutazione, utili a profilare una qualsiasi persona che si candida per un immobile in affitto. Allo stesso modo la piattaforma consente agli utenti di trovare in un unico sito tutte le proposte d'affitto d'Italia grazie al supporto di un *API* (acronimo di "*Application Programming Interface*"), ovvero delle connessioni che permettono a un sistema di fornire servizi che altre applicazioni possono utilizzare, in questo caso per connettere Affittochiaro a portali esterni come *Betterplace* per acquisire dati sugli immobili, richiedendo filtri specifici per ottimizzare la sincronizzazione. L'attuale attività di *refactoring* ha portato all'adozione di un'architettura Cloud-native basata sui servizi di Amazon Web Services (AWS). La scelta di un approccio Serverless (tramite AWS Lambda e API Gateway) garantisce alla piattaforma la scalabilità necessaria per gestire picchi di traffico e l'espansione geografica prevista, mentre la sicurezza dei dati sensibili degli utenti è demandata a protocolli standardizzati e infrastrutture certificate, elemento critico per un servizio che gestisce informazioni sensibili. Dal punto di vista della teoria economica Affittochiaro si configura come una piattaforma multi-lato (*Multisided Platform*) che, secondo le definizioni di Evans e Schmalensee, sono piattaforme che tipicamente agiscono come entità che aiutano due o più gruppi distinti di clienti a trovarsi in un unico luogo e ad interagire.<sup>77</sup> La definizione esatta è

---

<sup>77</sup> D. S. Evans e R. Schmalensee, *The New Economics of Multisided Platforms: A Guide to the Vocabulary*, in «SSRN Electronic Journal», 2016, p. 10.

proprio quella di “*matchmaker*”. Quest’ultime oltre allo scambio e all’interazione hanno anche l’obiettivo di ridurre le frizioni che ostacolerebbero il normale scambio diretto. Nel caso di Affittochiaro i due gruppi sono gli inquilini in cerca di un alloggio, che rappresentano la domanda, e dall’altro i proprietari e le agenzie immobiliari, che rappresentano l’offerta. Il valore che viene creato deriva proprio dalla facilitazione di questa interazione che ad oggi, nel mercato degli affitti tradizionale, è particolarmente costosa ed inefficiente se guardiamo alla verifica delle informazioni disponibili e soprattutto al tempo, sia per il primo gruppo che per il secondo. Il posizionamento distintivo e ibrido di Affittochiaro.it trova la sua piena esplicitazione all’interno della strategia aziendale, ma soprattutto nella “PUV” (Promessa unica di valore) orientata all’inquilino, inserita in primo piano all’interno della *home page* del sito dove leggiamo “L’unico sito “2 in 1” dove puoi cercare casa e farti contattare da proprietari e agenzie”. La promessa è ulteriormente rafforzata da un sottotitolo che contribuisce a esplicitare in maniera ancor più evidente l’elemento di aggregazione degli annunci: “Tutti gli annunci di affitto d’Italia in un unico posto”. Questa struttura duale è progettata da un lato per comunicare il posizionamento innovativo del portale rispetto a tutti gli altri presenti sul mercato, per aggregare traffico e per qualificare l’utenza, cercando di operare su due binari paralleli. In particolare il primo consente un comportamento passivo per l’utente, l’altro invece incentiva un comportamento attivo:

1. Funzione di aggregatore (modello classico-passivo): qui il sistema opera come un motore di ricerca verticale attraverso l’integrazione tecnologica con database esterni sopracitati come Betterplace (fino a Giugno 2025 vi era un’integrazione con un altro *player* che è Casafari che svolgeva la stessa funzione) che consente di aggregare migliaia di annunci immobiliari presenti sul web, permettendo all’inquilino di ricercare e filtrare le offerte in modo passivo. Questa funzione risponde all’esigenza primaria dell’utente di avere tutti gli annunci in un unico posto, riducendo i costi di ricerca tipici di un mercato frammentato che vede oggi Immobiliare.it, Idealista, Casa.it, TrovoCasa ecc. (menzionati nel primo capitolo dove si inquadrava il contesto competitivo delle piattaforme immobiliari in Italia) come i principali attori in cui l’utente può visionare gli annunci di affitto, uniti ai centinaia di siti web proprietari di agenzie immobiliari e ai portali locali. Tuttavia, in questa fase, sebbene la funzione “aggregatrice” sia assolutamente da sottolineare come un primo beneficio di valore per l’utente finale, il modello ricalca quello dei portali tradizionali, dove l’iniziativa del contatto parte dall’inquilino verso il locatore.

2. Funzione di “*Reverse Marketplace*” (modello innovativo-attivo): l’elemento che qualifica Affittochiaro come un *matchmaker* evoluto è la funzione di Reverse Marketplace perché il paradigma si ribalta: non è più l’inquilino a inseguire l’annuncio, ma è il proprietario a cercare

l'inquilino. L'utente in cerca di casa è chiamato a costruire un "Profilo Inquilino", così viene definito sulla piattaforma, che è dettagliato, arricchito dalla possibilità di inserire le referenze lavorative all'interno dei campi chiusi e dalla presentazione aperta, il reddito, una foto e video di presentazione. Questo gli consente di trasformarsi da semplice fruitore di annunci a "prodotto" qualificato all'interno di un database consultabile. Dall'altra parte i proprietari e le agenzie utilizzano la piattaforma per effettuare uno screening attivo, filtrando i potenziali candidati in base a parametri specifici (come budget, nucleo familiare, presenza di animali domestici) e decidendo chi contattare.

La piattaforma di fatto ha l'obiettivo di drasticamente più bassi i costi di transazione e le asimmetrie informative tipiche del mercato degli affitti, perché vende l'accesso a una community profilata per proprietari e agenzie. I proprietari riducono il rischio e il tempo di selezione, mentre gli inquilini vedono il gran valore nella possibilità di raccontare le proprie caratteristiche personali e le proprie referenze lavorative, ricevendo proposte in linea con le loro esigenze senza inviare mail o telefonate molteplici volte, perché tutto il processo di invio di dati e preferenze viene eseguito una volta sola quando l'utente si registra. Alla luce della differenza delle due funzioni, il modello MVP introdotto a Gennaio 2025 si configura come un'ulteriore evoluzione che la piattaforma offre per aumentare il valore dei due benefici appena citati. Potrebbe dunque classificarsi come funzione di "*Managed Matchmaking*" (Matchmaking Gestito) o, adottando la terminologia di Evans e Schmalensee, come un "*Turbocharged Matchmaker*" a circuito chiuso.<sup>78</sup> A differenza della funzione di aggregatore che disperde l'utente su siti esterni e del reverse marketplace puro dove l'utente attende passivamente una risposta da parte di agenzie e proprietari, l'MVP testato su Reggio Emilia agisce come un ecosistema controllato che impone una "Governance System" più rigida. In questo modello, la piattaforma non ha solo la funzione di facilitare l'incontro, ma anche quella di regolare le interazioni attraverso due meccanismi esclusivi: il primo è quello dell'esclusività dell'offerta perché gli immobili presenti all'interno della landing ([www.affittochiario.it/reggio-emilia](http://www.affittochiario.it/reggio-emilia)) non sono presi tra tutti quelli presenti sul web e riferiti a Reggio Emilia ma vengono inviati e caricati in esclusiva per Affittochiario e questo consente di eliminare totalmente il rischio di annunci fantasma o non aggiornati. Il secondo meccanismo riguarda la certezza del feedback: viene introdotta la garanzia di una risposta (positiva o negativa) entro 48 ore dalla candidatura rispetto alla possibilità di poter effettuare una visita presso l'immobile scelto.

---

<sup>78</sup> D. S. Evans e R. Schmalensee, *The New Economics of Multisided Platforms: A Guide to the Vocabulary*, in «SSRN Electronic Journal», 2016, p.12.

Questa configurazione trasforma la piattaforma da semplice vetrina di immobili e di inquilini profilati ad un protocollo garante del processo per tutti gli attori, riducendo drasticamente quella che Evans e Schmalensee definiscono "frizione" (friction), ovvero l'incertezza e i tempi morti tipici della ricerca immobiliare tradizionale. L'MVP che in quanto tale ha un raggio di azione e di funzioni volutamente ridotto, si focalizza su un'area geografica ristretta per raggiungere rapidamente la "massa critica" ed ha il duplice obiettivo di validare l'ipotesi che un aumento delle regole di ingaggio (profilo completo obbligatorio per candidarsi) aumenti la qualità delle informazioni ottenute dal mercato e soprattutto di incrementare la base utenti (lato domanda) facendo leva sulla presenza di immobili in esclusiva e sul valore aggiunto del feedback garantito. L'offerta esclusiva funge da "magnete" per attrarre la massa critica di inquilini necessaria all'accensione del sistema, mentre la garanzia di risposta riduce drasticamente i costi di ricerca e la frustrazione dell'utente, validando l'ipotesi che un servizio ad alto valore aggiunto possa generare effetti di rete indiretti positivi anche a fronte di barriere all'ingresso più elevate, su tutte la compilazione di un profilo utente completo.

In termini di modelli di ricavo e sostenibilità la piattaforma adotta una struttura dei prezzi asimmetrica, progettata per bilanciare la partecipazione di entrambi gli attori del mercato. Seguendo la classificazione di Evans e Schmalensee, Affittochiaro implementa una strategia ibrida che distingue le modalità di accesso al valore.<sup>79</sup> Lato domanda (Inquilini) si adotta quello che viene definito modello "freemium", la più adatta per massimizzare l'adesione e raggiungere la massa critica, tipica di altri servizi innovativi anche non immobiliari (Learnn.com per il settore della formazione professionale o Spotify per l'intrattenimento musicale). Sulla piattaforma l'iscrizione e la creazione del profilo sono gratuite, la monetizzazione avviene tramite l'acquisto di pacchetti di visibilità extra Gold e Platinum, che servono a posizionare l'utente in cima alle ricerche dei proprietari in una determinata zona e agiscono come meccanismo di *signaling*: l'utente pagante segnala una maggiore motivazione e nel caso del pacchetto Platinum ottiene un badge di "Inquilino Certificato" tramite integrazioni con partner esterni che ne verificano sia l'identità che le informazioni fornite<sup>80</sup>. L'offerta si articola in tre livelli crescenti: Gold 7 (€9,90) che offre 7 giorni di visibilità extra e notifiche giornaliere; Gold 30 (€19,90) estende la visibilità prioritaria a 30 giorni; Platinum (€49,90): oltre alla massima visibilità per 30 giorni, conferisce lo status di "Inquilino Certificato" grazie alla partnership con

---

<sup>79</sup> D. S. Evans e R. Schmalensee, The New Economics of Multisided Platforms: A Guide to the Vocabulary, in «SSRN Electronic Journal», 2016, p. 11.

<sup>80</sup> G. A. Akerlof, The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in «The Quarterly Journal of Economics», vol. 84, n. 3, 1970, pp. 489-490.

Domeo. Lato offerta (proprietari e agenzie) il modello di ricavo è duplice ma per entrambi fondato su un sistema a crediti (*Pay-to-reveal*): a differenza dei portali tradizionali che monetizzano sulla pubblicazione dell'annuncio, Affittochiaro adotta un modello basato sull'accesso al contatto, trasformando il costo fisso in un costo variabile legato all'effettiva utilità del lead generato. Tuttavia, la piattaforma diversifica la struttura di prezzo in base alla tipologia di utente agente immobiliare o privato: per questi ultimi il modello prevede l'acquisto di pacchetti di crediti (Trial, Silver, Gold) che non hanno scadenza temporale. Il proprietario utilizza questi crediti esclusivamente per "sbloccare" i dettagli di contatto (telefono e mail) dei profili ritenuti idonei e questo dunque gli consente di pagare solo per il valore reale ottenuto. I piani di abbonamento anche qui vanno lungo un continuum dal Trial (Gratuito) che include 1 credito per testare il servizio e sbloccare il primo profilo; Silver (€49,90) fornisce 5 crediti; Gold (€99,90) fornisce 15 crediti; Platinum (€149,90) che fornisce 30 crediti. A partire dal pacchetto Silver, viene incluso anche un asset informativo ovvero la "Guida alla locazione", che aggiunge valore educativo al servizio. Per le agenzie immobiliari è invece previsto un modello a abbonamento mensile su base annuale, strutturato tramite una consulenza dedicata (videocall o incontro in presenza con il founder). In questo caso il piano viene costruito ad hoc assegnando un numero di crediti parametrato sul volume di affari dell'agenzia analizzando i dati storici degli ultimi 3 anni. Viene stimata quella che è una quantità di crediti sufficienti a gestire gli affitti nell'anno di riferimento e, dai dati più recenti ottenuti dal dialogo con la proprietà, il calcolo è di circa 10-12 crediti per ciascun potenziale immobile da affittare. Questo è fino ad adesso il parametro adottato che garantisce così alle agenzie di ottenere una disponibilità costante di contatti qualificati a fronte di un canone ricorrente. È interessante evidenziare come a differenza degli altri portali immobiliari già affermati sul mercato, Affittochiaro non richiede nessun tipo di investimento alle agenzie per la pubblicazione degli immobili. Questo perché nel sito attuale gli immobili vengono aggregati dagli altri siti presenti sul mercato, mentre nell'evoluzione futura, che vede oggi l'MVP come test, le agenzie potranno inviare all'assistenza della piattaforma dedicata (tramite mail) un numero di immobili potenzialmente illimitato senza alcun costo. Più immobili ci sono e più aumentano le possibilità di candidature per gli inquilini e questo è un'ulteriore segnale di innovazione e di ribaltamento della logica tradizionale dove il valore vero è incentrato sull'inquilino. Questi aspetti verranno meglio approfonditi all'interno del sotto-capitolo successivo.

Oltre alle funzioni di matching tra domanda e offerta, Affittochiaro espande la propria *value proposition* configurandosi come quello che Evans e Schmalensee definiscono un "Ecosistema di Piattaforma". La strategia oltre alla parte *core* di facilitare l'affitto per entrambe le parti

integra in un'area specifica del sito una rete di partner terzi per gestire le esigenze collaterali legate all'abitare e in generale al mondo della casa, con l'obiettivo di inquadrare Affittochiario come un portale multiservizi per la gestione della locazione. Questi servizi accessori rispondono a specifiche aree operative e sono suddivisi in tre macro-aree:

1. Sicurezza e Contrattualistica (Partner: Domeo): Per mitigare il rischio di insolvenza e la veridicità delle informazioni che costituiscono la principale paura dei locatori, la piattaforma integra tecnicamente i servizi di Domeo. Questa partnership è strutturale per il modello di business perché lato inquilino permette di ottenere il badge "Inquilino Certificato" sopracitato incluso nel pacchetto Platinum, questo grazie ad un'integrazione API che verifica l'identità e la solidità finanziaria del candidato. Di fatto c'è un ente terzo che certifica la qualità delle informazioni. Lato Proprietario offre strumenti di tutela legale, redazione dei contratti e prodotti assicurativi per la protezione del canone (es. polizze morosità), gestibili direttamente dall'area riservata.

2. Gestione Utenze e Burocrazia (Partner: Switcho e Servizi Tecnici Immobiliari): Per semplificare il post-match (la fase successiva all'accordo), Affittochiario collabora con Switcho per la gestione delle vulture e l'ottimizzazione delle bollette di luce, gas e internet. Inoltre, grazie all'accordo con Servizi Tecnici Immobiliari, i proprietari possono richiedere direttamente certificazioni obbligatorie come l'APE (Attestato di Prestazione Energetica) o visure catastali, necessarie per la stipula del contratto d'affitto.

3. Arredamento e Lifestyle (Partner: Mondo Convenienza e Network di Affiliazione): Sfruttando la base utenti profilata, la piattaforma propone offerte mirate per l'arredamento tramite accordi con brand come Mondo Convenienza (spesso utilizzati come lead magnet nelle campagne marketing orientate alla promozione dei servizi collaterali). La sezione "Accessori per la casa" invece opera come una vetrina di *affiliate marketing* (tramite network come AWIN e Tradedoubler) dove vengono suggeriti prodotti per la casa e vengono generati ricavi accessori tramite commissioni sulle vendite.

Questa architettura a "piattaforma aperta" permette ad Affittochiario di diversificare i flussi di ricavo (non solo abbonamenti, ma anche "*referral fee*" dai partner) e di aumentare il costo di abbandono (*switching cost*) per l'utente che così ha modo di trovare nella piattaforma un unico interlocutore per tutte le necessità riguardanti l'affitto e la casa.

### **3.2 L'innovazione nel matching tra inquilini e proprietari**

Se l'architettura strutturale definita nel paragrafo precedente rappresenta lo scheletro della piattaforma, il meccanismo di matching tra inquilini e proprietario/agenzia ne costituisce il

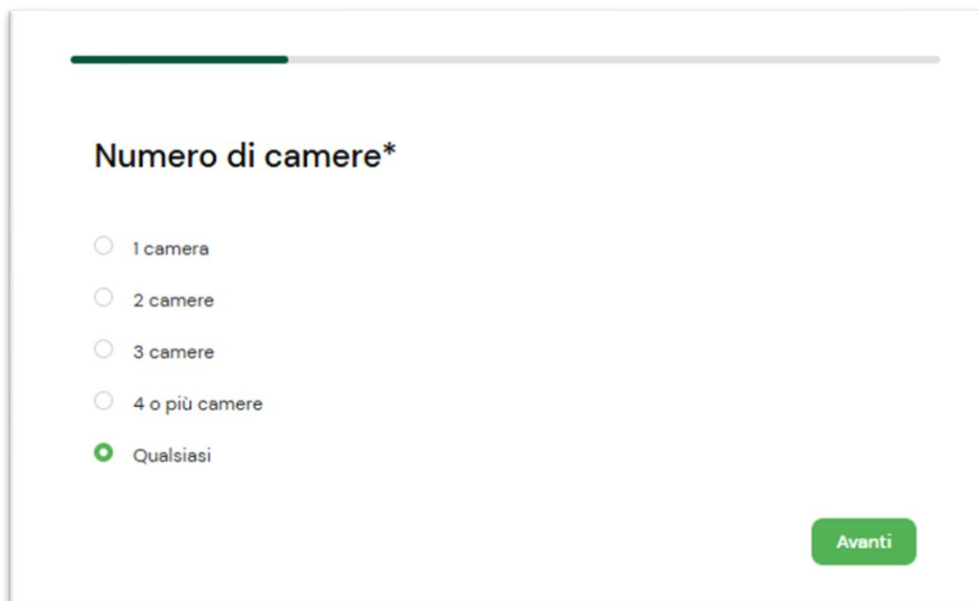
cuore pulsante e la più significativa innovazione di processo introdotta nel mercato degli affitti, perché mentre i portali immobiliari tradizionali hanno digitalizzato la funzione di "bacheca" e per decenni è rimasta sostanzialmente uguale replicando online la logica degli annunci classificati, Affittochiario opera un cambio di paradigma importante spostando l'attenzione dalla semplice "ricerca" a quello dell'incontro qualificato. Nel modello tradizionale la fatica della selezione ricade interamente sugli utenti perché l'inquilino, nonostante sia aiutato da ordinamenti e filtri, deve scansionare manualmente centinaia di annunci (spesso non pertinenti), mentre proprietari e agenzie devono filtrare una mole cospicua di contatti "al buio" spendendo tempo in lettura di mail e gestione telefonate. Un'attività che soprattutto l'agente immobiliare, in quanto professionista, deve comunque gestire e a cui non può sottrarsi perché per mandato con il proprietario ha l'obbligo di visionare e scansionare tutti i potenziali inquilini, ma anche perché il mancato *feedback* spesso si rivela vettore di passaparola non positivo o recensioni in cui si addita l'agenzia di essere poco attenta al cliente. L'innovazione di Affittochiario risiede nell'internalizzare questa complessità: la piattaforma non vende più il semplice contatto, ma la compatibilità tra le parti.

Per comprendere appieno come Affittochiario abbatta le frizioni di mercato descritte da Evans e Schmalensee, è necessario analizzare il cosiddetto *User Journey* (il percorso dell'utente) che si differenzia sostanzialmente a seconda del punto di accesso: il portale nazionale generalista e la Landing Page sperimentale (MVP). Concentreremo la nostra analisi sul primo per poi passare al secondo, in entrambi i casi supportati da immagini che dimostrano il percorso che viene descritto.

The image shows a screenshot of the Affittochiario homepage. At the top, there is a headline in green: "L'unico sito '2 in 1' dove puoi cercare casa e farti contattare da proprietari e agenzie." Below this, there is a search bar with two input fields. The first field is labeled "Tipologia immobile" and has a dropdown arrow on the right. The second field is labeled "Dove stai cercando?". Below the search bar is a green button with the text "Trova casa ora".

Figura 5 La Home Page del portale con la Value Proposition "2 in 1" e la barra di ricerca iniziale. Fonte: [www.affittochiario.it](http://www.affittochiario.it).

Step 1: l'utente inizia il suo viaggio dalla Homepage , dove la piattaforma dichiara immediatamente la sua doppia natura: "L'unico sito '2 in 1' dove puoi cercare casa e farti contattare". L'interfaccia è pulita, con una barra di ricerca semplice che funge *da entry point*. Qui l'utente agisce ancora con la mentalità del "cercatore" (aggregatore), inserendo tipologia e zona per avviare l'esperienza.



Numero di camere\*

1 camera

2 camere

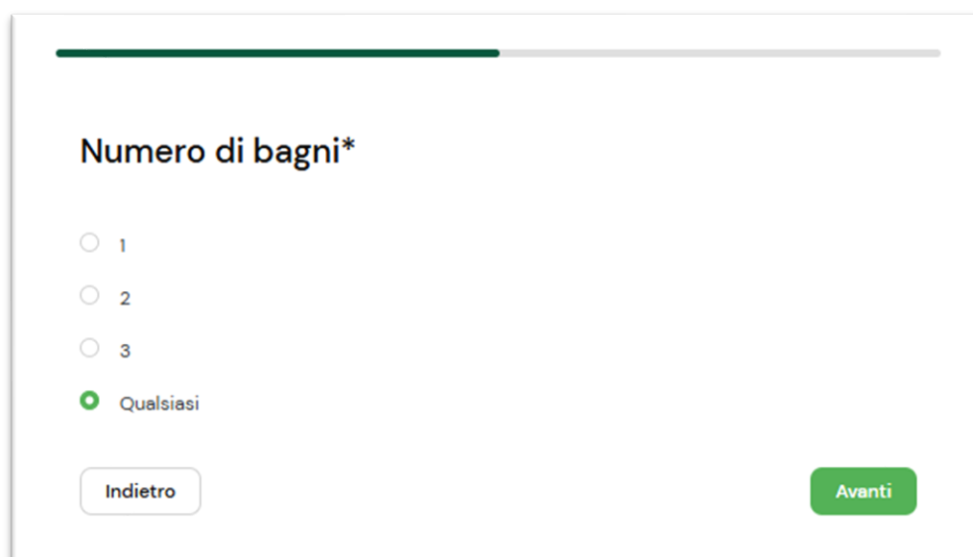
3 camere

4 o più camere

Qualsiasi

Avanti

Figura 6 Il wizard di profilazione guidata: selezione del numero di camere desiderate. Fonte: [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it).



Numero di bagni\*

1

2

3

Qualsiasi

Indietro

Avanti

Figura 7 Il wizard di profilazione guidata: selezione dei servizi igienici. Fonte: [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it).

The image shows a web form titled "Extra" for selecting additional features of a property. At the top, there is a progress bar with a green segment on the left and a grey segment on the right. Below the title, there is a list of features with checkboxes:

- Arredato
- Balcone
- Cantina
- Giardino
- Garage
- Parcheggio
- Ascensore

At the bottom of the form, there are two buttons: "Indietro" (Back) on the left and "Avanti" (Next) on the right.

Figura 8 Selezione delle caratteristiche accessorie dell'immobile (es. balcone, garage).  
Fonte: [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it).

Step 2 - 3 - 4: prima ancora di richiedere i dati personali, il sistema qualifica la domanda attraverso una *progress-bar* interattiva. Vengono richieste le preferenze essenziali: il numero di camere , il numero di bagni e le caratteristiche extra come arredamento, balcone o garage . Questa fase serve a creare un coinvolgimento graduale perché l'utente investe tempo nel definire la sua casa ideale, aumentando la probabilità che completi la registrazione successiva e subentra un certo principio di coerenza. Questo costituisce anche un filtraggio tecnico perché l'algoritmo inizia a escludere *ex-ante* gli immobili non compatibili, riducendo il rumore nei risultati successivi.

**CREA IL TUO PROFILO**

Nome \*

Email \*  ⓘ  
 Campo obbligatorio

Password\*  ⓘ  
 Campo obbligatorio

Ho letto l'[informativa](#) sul trattamento dei dati personali

Presto il consenso alla comunicazione dei miei dati personali a partner commerciali o società terze, come descritto nella presente [informativa](#)

oppure

Figure 5 Modale per la creazione per profilo utente. Fonte: [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it).

Step 5: La Creazione dell'Identità (Gating) Al termine del wizard scatta il meccanismo di gating: per vedere i risultati o salvare le preferenze l'utente deve registrarsi . La schermata offre le 2 opzioni rapide di Social Login (Google/Facebook) per abbattere la frizione di ingresso o la registrazione classica (Nome, Email, Password). È il momento in cui l'utente anonimo diventa un "Lead" nel database dopo aver confermato tutti i dati all'interno della mail di conferma che gli viene recapitata immediatamente, nel caso invece che abbia effettuato il Social Login gli viene inviata solo una mail di benvenuto.



Figure 9 Dashboard utente con indicatore visivo di completezza del profilo (Gamification) per incentivare l'inserimento dati. Fonte: [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it).

Step 6: Una volta dentro, l'utente viene accolto da una dashboard personale che utilizza logiche di *gamification*. Una barra di progresso indica che il profilo è "completo al 35%" e un messaggio esplicito avvisa: "Più il tuo profilo è completo... più avrai probabilità di essere contattato". La piattaforma insegna all'utente che la quantità di informazioni fornite è direttamente proporzionale al successo della ricerca. In questa sezione l'utente può anche aggiungere una foto profilo.

The screenshot shows a form titled "Informazioni personali" with the following fields and values:

Field	Value
Nome *	Luigi
N° di cellulare *	123456789
Dove stai cercando *	Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia
Nucleo familiare *	2 persone
Occupazione *	Autonomo
Budget massimo * <small>Affitto mensile</small>	fino a 600 €
Tipologia immobile *	Appartamento
Numero di camere *	2
Età *	27 anni
Arredato? *	Arredato
Hai animali domestici? *	No

Figura 10 Schermata di raccolta dei dati per lo screening: occupazione, budget, nucleo familiare e animali domestici. Fonte: [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it).

Step 7: Si tratta dello screening socio-economico. La schermata successiva è il fulcro del sistema di screening perché è qui vengono che vengono raccolti i dati per la valutazione dei potenziali inquilini<sup>81</sup>:

- Anagrafica e Contatto: Nome, età e numero di cellulare (essenziale per lo sblocco crediti lato proprietario).
- Capacità Economica: Occupazione (es. Autonomo) e Budget massimo. Questo permette all'algoritmo di non proporre immobili fuori dalla portata finanziaria dell'utente.

<sup>81</sup> B. W. Ambrose e M. Diop, Information Asymmetry, Regulations and Equilibrium Outcomes: Theory and Evidence from the Housing Rental Market, in «Real Estate Economics», 2018, p. 3

- Composizione e Vincoli: Nucleo familiare (es. 2 persone) e presenza di Animali domestici (Sì/No). Questi sono generalmente i quesiti che vengono posti da proprietari e agenzie nel momento di contatto con un inquilino, qui vengono gestiti a monte.

Figura 11 Sezione dedicata al Signaling qualitativo: inserimento della descrizione testuale e upload del video di presentazione. Fonte: [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it).

Step 8: l'ultimo step è quello che introduce un ulteriore elemento differenziante per Affittochiaro rispetto agli altri portali di annunci. Oltre a una descrizione testuale libera ("Parlaci di te"), viene richiesto un video di presentazione. È bene specificare che foto, video e descrizione sono elementi non obbligatori rispetto ai dati precedenti ma fortemente consigliati, anche perché testimoniano una motivazione vera alla ricerca e alla volontà di presentarsi bene. In termini teorici, questo è lo strumento più potente per ridurre l'asimmetria informativa: vedere e ascoltare il candidato permette al proprietario di superare i pregiudizi e valutare la persona oltre i numeri così da ottenere una panoramica ancora più completa della persona che vorrà contattare.<sup>82</sup>

Una volta ottenuti questi dati il profilo richiesta dell'utente sarà completo e la percentuale di completamento del profilo del 100%. Ciascun inquilino sarà dunque in grado di ricevere proposte di immobili tramite invio mail coerenti con quello che ha raccontato ma soprattutto entrerà all'interno del "listing" inquilini della sua città/zona, una sezione che giornalmente viene visitata da agenzie e proprietari e che consente loro di visionare e scegliere i candidati più adatti al loro parco immobili.

---

<sup>82</sup> G. A. Akerlof, The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in «The Quarterly Journal of Economics», vol. 84, n. 3, 1970, p. 489.

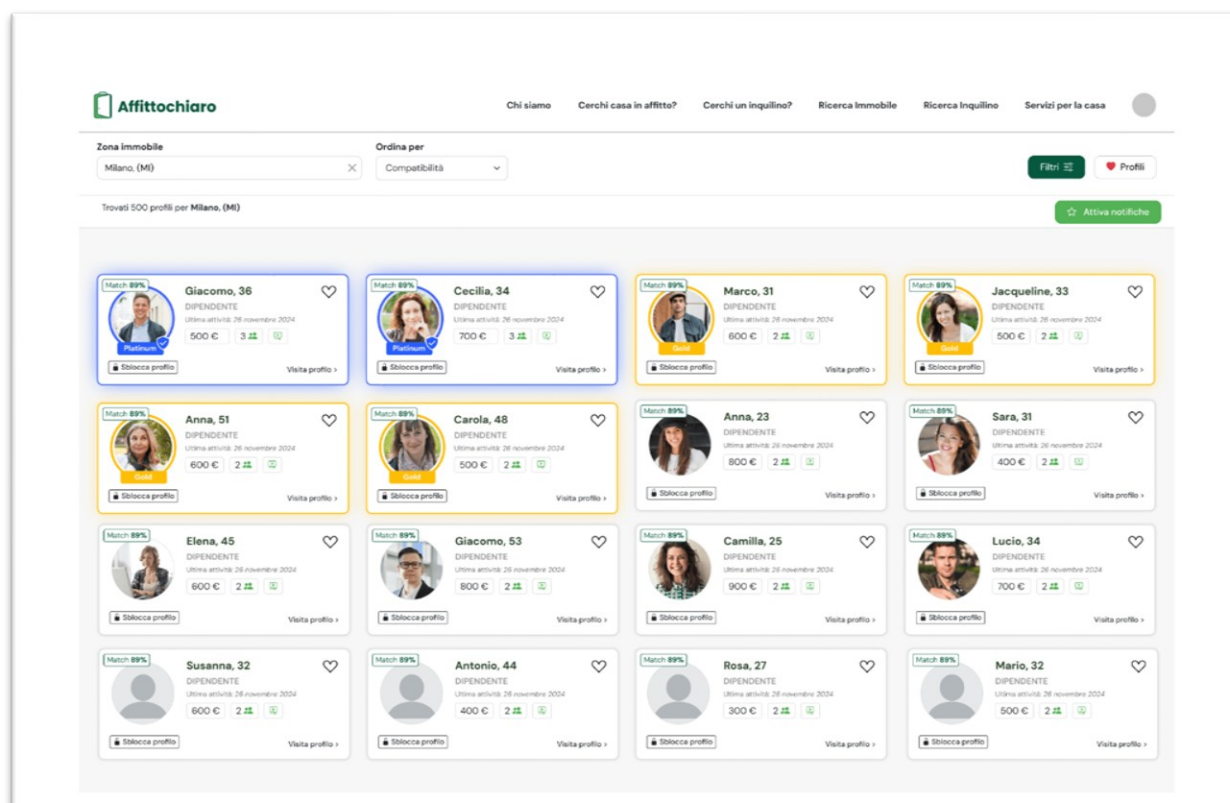


Figura 12 Listing inquilini lato agenzia/proprietario Fonte: [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it).

È all'interno di questa sezione che avverrà il matching perché cliccando su una di queste schede, proprietari e agenzie possono filtrare, in base a tutti i desiderata, i candidati da visionare.<sup>83</sup> È possibile ordinare per prezzo, compatibilità, ordine cronologico di iscrizione: ogni utente può personalizzare il listing nella maniera più utile che ritiene opportuna e visionerà in alto i profili che hanno scelto di posizionarsi in cima per massimizzare l'opportunità di essere scelti. Mentre per gli inquilini la possibilità di descrizione e profilazione è data dall'inserimento delle informazioni all'interno dell'area riservata, l'agenzia o il proprietario che in questa fase non può ancora caricare l'immobile vede nell'utilizzo corretto dei filtri di ricerca l'unico modo efficace per andare a trovare candidati in target. Vedremo come successivamente col passaggio all'MVP e poi alla nuova piattaforma, la seconda opzione sarà quella di caricare l'immobile.

<sup>83</sup> D. S. Evans e R. Schmalensee, The New Economics of Multisided Platforms: A Guide to the Vocabulary, in «SSRN Electronic Journal», 2016, p. 12.

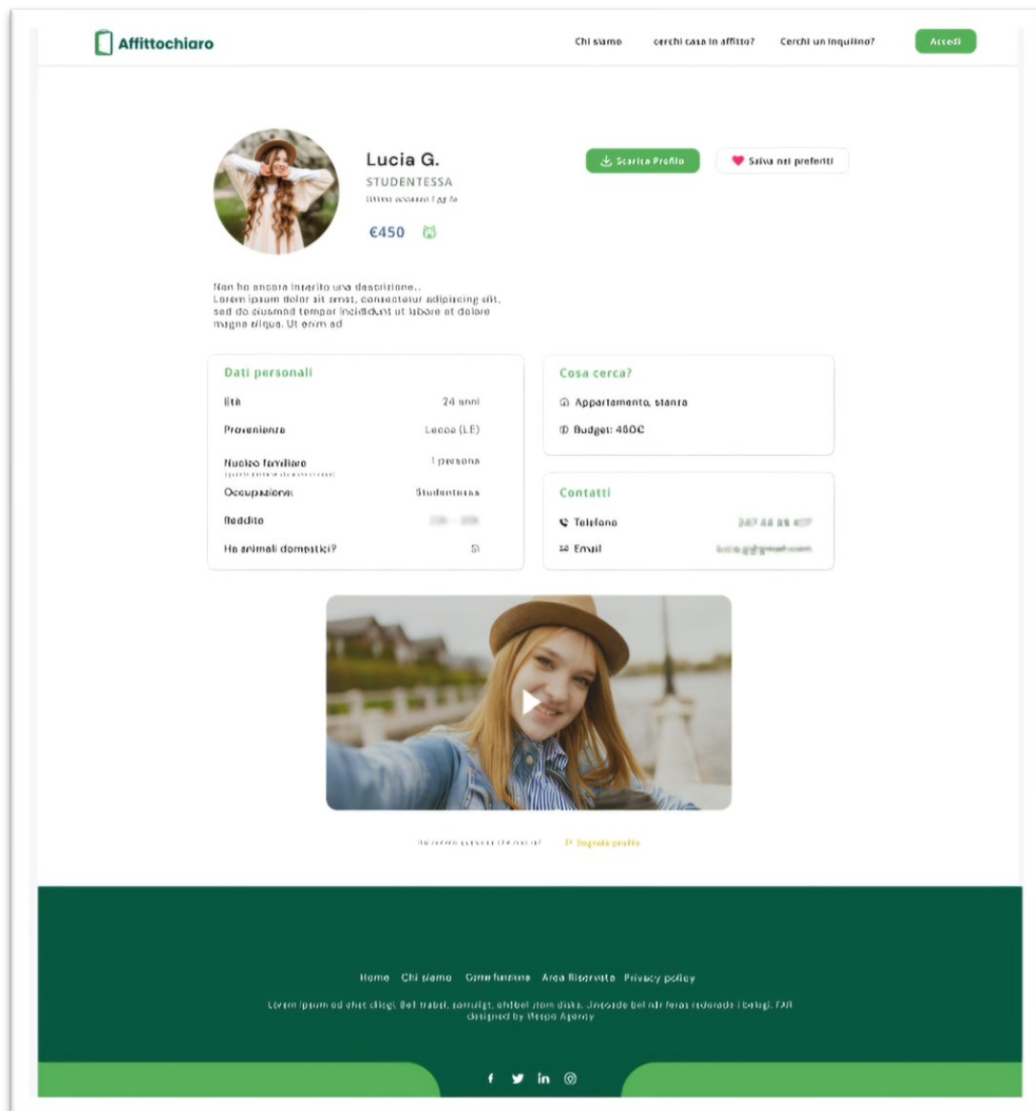


Figura 13 Apertura di una scheda inquilino Fonte: [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it)

Una volta visionati gli inquilini, cliccando su una delle schede la visione che si ha è quella rappresentata all'interno di questa figura: vengono riportati tutti i dati che l'utente ha inserito in fase di registrazione con numero di telefono e e-mail oscurati. Una volta che il proprietario/agenzia ha analizzato il profilo e dopo averlo valutato in linea con le sue aspettative ed esigenze può spendere 1 credito per ottenere numero di telefono e e-mail per procedere al contatto. Qui si conclude di fatto il processo di matching perché Affittochiaro ha concesso all'inquilino di presentarsi in maniera corretta e al proprietario di accedere al suo contatto personale per poterlo contattare per una visita all'immobile.

Ciò che l'utente percepisce visivamente come un semplice elenco di candidati è il risultato finale di un complesso processo di elaborazione dati. L'ordine con cui i proprietari visualizzano i profili degli inquilini per compatibilità è governato da quello che Evans e Schmalensee

definiscono un "Invisible Engine" (motore invisibile). Come nel caso di altre piattaforme moderne, si parla di sistemi operativi e algoritmi che agiscono sotto la superficie per abilitare e ottimizzare lo scambio affinché si riducano drasticamente i costi di ricerca per le parti coinvolte. Nel caso di Affittochiaro questo motore invisibile è costituito da un sistema di ricerca semantico basato sulla tecnologia *Typesense*, progettato per superare i limiti dei database tradizionali. Il sistema non si limita a filtrare i risultati ma calcola in tempo reale un "punteggio di affinità" (Matching Score) tra l'offerta e la domanda. Il meccanismo di ranking agisce ponderando diverse variabili critiche: la corrispondenza geografica tra l'immobile e la zona desiderata dall'inquilino, la coerenza tra il canone richiesto e il budget massimo dichiarato, la compatibilità su vincoli come la composizione del nucleo familiare o la presenza di animali domestici. Il risultato è paragonabile ad una classifica di compatibilità perché i profili che ottengono un punteggio di affinità più alto vengono mostrati per primi al proprietario, di fatto massimizzando la probabilità che il contatto si trasformi in un contratto concluso. Inoltre l'algoritmo integra regole di business che applicano un *boost* (spinta di visibilità) ai profili che hanno sottoscritto piani Premium, garantendo loro un posizionamento prioritario a parità di compatibilità.

Se il meccanismo di matching descritto in precedenza rappresenta il motore tecnologico della piattaforma, il modello MVP attivato sulla città di Reggio Emilia ne costituisce un'evoluzione. In questo ambiente di test che anticipa le funzionalità previste per il rilascio nazionale del luglio 2026 l'innovazione risiede nell'introduzione di un "Governance System" (sistema di governo) rigoroso. Una piattaforma matura deve istituire regole che proibiscano comportamenti dannosi per la *community* e meccanismi per farle rispettare, al fine di prevenire quelle che definiscono "*Negative Behavioral Externalities*" (esternalità comportamentali negative). Nel mercato degli affitti l'esternalità negativa più frustrante per l'inquilino è il "silenzio" delle agenzie e dei proprietari a fronte di una candidatura ed è proprio su questo aspetto che il modello MVP interviene, introducendo la regola della risposta garantita entro 48 ore.

A differenza del sito web attuale dove l'interazione può rimanere sospesa, nell'MVP di Reggio Emilia (visionabile su [www.affittochiaro.it/reggio-emilia](http://www.affittochiaro.it/reggio-emilia) e già operativo) la candidatura a un immobile specifico innesca un obbligo di risposta: se l'inquilino rispetta i requisiti di screening (profilo completo e verificato), l'agenzia o il proprietario sono tenuti a fornire un esito positivo (per la visita) o negativo entro due giorni lavorativi. L'ipotesi di base è che questa regola vada ad aumentare ancor di più la fiducia nell'intero ecosistema.

L'introduzione di questo vincolo normativo si accompagna ad un cambiamento strutturale perché mentre nel portale attuale è il filtro impostato da agenzie e proprietari a guidare la compatibilità (cercando nel database inquilini in base ai parametri sopracitati), nel modello

sperimentale di Reggio Emilia e successivamente in tutte le province, si andrà verso una transizione verso il sistema a doppia opzione. Il sistema pone l'immobile al centro del matching (modello immobile-centrico) perché l'utente non si limita a “esistere” nel database, ma si candida attivamente su proprietà esclusive che può trovare solamente su AffittoChiaro attivando un meccanismo di "Gating Intelligente": l'accesso alla possibilità di candidarsi è subordinata al completamento progressivo del profilo inquilino. In questo scenario ibrido, AffittoChiaro massimizza le probabilità di successo del matching proponendo due flussi: la selezione *top-down* operata dai proprietari e agenzie tramite i filtri del listing e la candidatura *bottom-up* degli inquilini su immobili specifici, entrambe regolate da norme di *governance* che garantiscono la chiusura del cerchio.

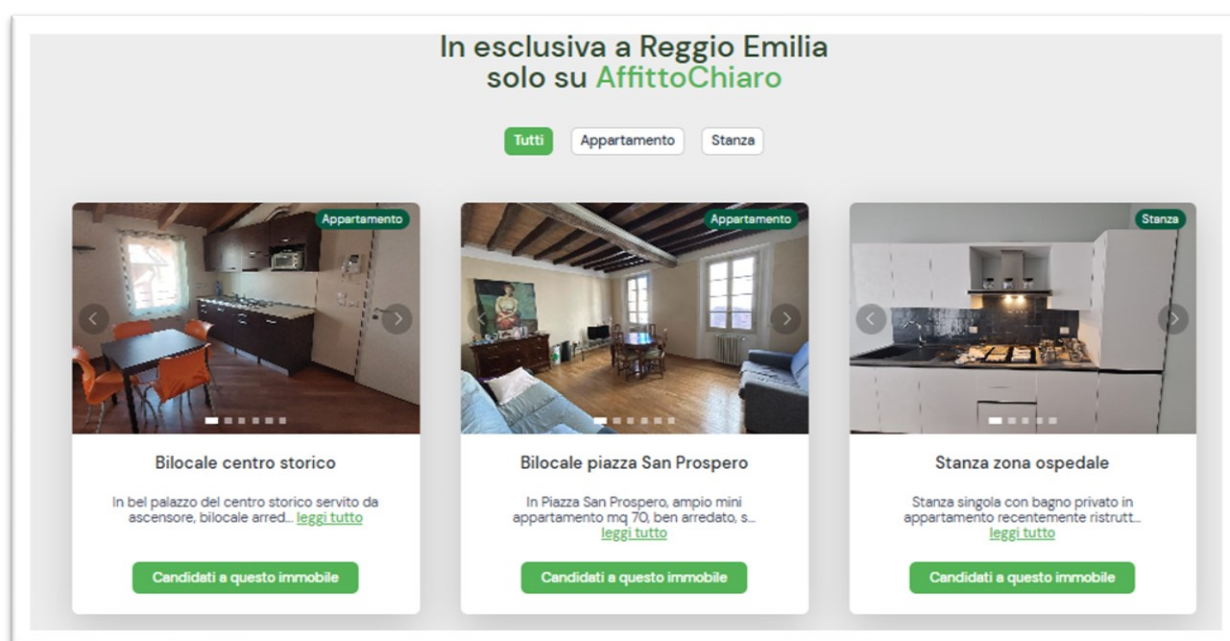


Figura 14 Esempio di listing immobili Fonte [www.affittochiaro.it/reggio-emilia](http://www.affittochiaro.it/reggio-emilia)

A seguito della nuova proposta unica di valore “Candidati per gli immobili in affitto a Reggio Emilia , in esclusiva per AffittoChiaro” in aggiunta a “Entro 48 ore sai già se otterrai un appuntamento di visita dell’immobile che desideri!” questo è un esempio di immobili che l’utente può visionare in anteprima, con una logica molto simile a quella a cui è già abituato a vedere su altri portali immobiliari. La frase “Crea il profilo completo una sola volta. Rimane valido per tutti gli immobili in affitto a Reggio Emilia” immediatamente sopra a questa sezione rafforza la proposta unica di valore e spiega meglio quello che è il nuovo funzionamento proposto dalla piattaforma. Una volta che un utente è interessato a candidarsi, può cliccare sull’anteprima disponibile per visionare i dettagli dell’immobile come foto e descrizione, così come tutti i parametri desiderati da agenzia e proprietario che riflettono esattamente i dati che

può inserire all'interno del suo profilo, così da poter effettuare un confronto. Una volta che il potenziale inquilino vuole candidarsi può cliccare su “Candidati a questo immobile” e dare il via al processo.

**Candidati a: Bilocale piazza San Prospero**  
Ciao Luigi, mancano dei dati per poter inviare la tua candidatura.  
Compila il form sottostante e clicca su "Invia candidatura".

**I tuoi dati:**

Nome: Luigi	Età: 27 anni
Telefono: 3331974977	Nucleo familiare: 2
Occupazione: Part-time	Budget: fino a 600 €
Arredato: Sì	Animali domestici: No
Tipologia immobile: Appartamento	
Note: Lavoro da 27 anni alla Ferrarini S.P.A. a tempo indeterminato....! Sono in fase di separazione..!	

Numero di camere \*  ⓘ v  
Campo obbligatorio

Animali domestici \*  v

Figura 15 Processo di candidatura d'esempio Fonte [www.affittochiaro.it/reggio-emilia](http://www.affittochiaro.it/reggio-emilia)

Qui viene mostrato l'ultimo step di esempio di candidatura dove il sistema chiede all'utente di registrarsi oppure di accedere al suo profilo e, di conseguenza, compilare i dati mancanti (nel caso in oggetto era un utente con completamento profilo al 55%) per poter procedere con la candidatura e dare il via all'iter di valutazione e invio feedback della durata di 48 ore. Ove mancassero dei dati, come nel caso riportato, il sistema chiede di compilare quei dati altrimenti non è possibile procedere con la candidatura. Nel caso in cui l'utente avesse avuto già tutti i dati obbligatori compilati (corrisponde a un profilo tra l'80% e il 100%), la candidatura sarebbe già stata inoltrata e l'utente avrebbe ricevuto conferma tramite una mail.

### 3.3 Effetti sul mercato delle locazioni e benefici per le parti coinvolte

L'architettura tecnologica e le logiche di matching descritte nei paragrafi precedenti non costituiscono un fine a sé stante ma piuttosto lo strumento operativo attraverso il quale

Affittochiaro.it tenta di intervenire sulle inefficienze strutturali del mercato degli affitti. Per comprendere appieno la portata di questo modello è necessario spostare l'analisi dal funzionamento tecnico agli impatti generati sugli attori coinvolti. L'analisi di questi effetti può essere verticalizzata su tre livelli di approfondimento: un livello microeconomico che guarda all'efficienza di una singola transazione; un livello comportamentale che sottolinea le dinamiche decisionali di inquilini, proprietari e agenzie; un livello macroeconomico che invece è inerente alle potenziali ricadute sul mercato delle locazioni nel suo complesso.

Analizzando il processo di locazione a livello di singola transazione, il primo effetto rilevabile riguarda l'incidenza sui costi di transazione e sulla riduzione dei costi di ricerca (*search cost theory*). Nel modello tradizionale il processo di incontro tra domanda e offerta è caratterizzato da un'elevata frizione ovvero che l'inquilino deve investire tempo ed energie per scansionare annunci eterogenei su diversi siti o portali immobiliari, attendere riscontri (o non riscontri) incerti e visitare immobili spesso non in linea con le proprie esigenze. Dall'altra parte il locatore o l'agenzia immobiliare deve sostenere impegni temporali importanti per filtrare candidature non qualificate. Affittochiaro, operando come una piattaforma multi-sided invece internalizza e abbatte queste frizioni perché la piattaforma non si limita a digitalizzare una bacheca di annunci, ma agisce come un modello di pre-filtraggio che riduce il costo della ricerca per entrambe le parti. Rispetto a questo tema è utile riportare il caso di un'agenzia immobiliare di Reggio Emilia esclusivamente dedicata agli affitti e quindi in target al 100% rispetto *all'ideal user* della piattaforma lato domanda, che ha potuto constatare come nel periodo da Novembre 2025 a Gennaio 2026 (date in cui ha utilizzato esclusivamente Affittochiaro per trovare inquilini) ha ridotto il pre-filtraggio delle candidature da 4 ore a 45 minuti per singolo immobile proposto (è un dato medio, ci sono immobili in cui il pre-filtraggio delle candidature arrivava anche a 8 ore). Riusciamo ad ottenere questa informazione grazie ad un'indagine a voce condotta da uno dei founder di Affittochiaro nei riguardi del titolare dell'agenzia. Sottolineava proprio come anche il solo annullamento del caricamento degli annunci e il fatto di avere già a disposizione un elenco di potenziali inquilini già analizzabili (figura 9 proposta nel paragrafo precedente) costituisca un fattore vantaggioso per la sua quotidianità di agente. Quest'agenzia è stata, tra le altre cose, la prima a sottoscrivere un abbonamento ad Affittochiaro.it ed è stata preziosa perché nel tempo ha restituito diversi feedback che hanno consentito di migliorare l'impianto attuale ma soprattutto di mettere sul tavolo una serie di miglioramenti in vista del *refactoring* del prossimo Luglio 2026: ha notato nell'interazione con i potenziali candidati che spesso il budget massimo proposto è più un "desiderata" che un valore effettivo nell'80% dei casi, pertanto anche il contatto di un inquilino che ha impostato un budget di €500 per un

immobile da €600 è risultato virtuoso e quindi questo suggerisce di impostare in ottica futura, più che un valore assoluto, un range di valori nella compilazione dei dati lato inquilino.

A questo si collega il tema cruciale della riduzione delle asimmetrie informative perché come teorizzato da Akerlof, in mercati in cui la qualità della controparte non è facilmente osservabile ex-ante, si genera un rischio latente di selezione avversa. Nel mercato degli affitti tradizionale il proprietario non conosce il reale profilo di rischio dell'inquilino fino a quando non si arriva ad uno stato avanzato della trattativa. Il fatto che la raccolta dei dati socio-economici e referenziali (reddito, composizione del nucleo familiare, garanzie) sia spostata ora a monte del processo fa sì che il modello migliori in modo sensibile la qualità del matching perché l'informazione scambiata prima dell'eventuale visita fisica all'immobile risulta qualitativamente superiore e maggiormente strutturata. Si assiste a un incremento dell'efficienza allocativa della singola transazione perché il tempo medio necessario affinché un immobile trovi il locatario adeguato (e viceversa) tende a ridursi, poiché i contatti generati dalla piattaforma non sono casuali ma derivano da una compatibilità che ora si può misurare. In questo scenario, il costo di transazione complessivo, inteso nel senso descritto da Coase e Williamson come “il costo di negoziare, misurare e far rispettare un accordo”, viene parzialmente abbattuto grazie a una fase preventiva delegata ad Affittochiaro e ciò permette a tutti gli attori coinvolti di concentrarsi unicamente sulle interazioni ad alto potenziale di chiusura per entrambi ovvero: presentarsi bene e scegliere con rischio molto più basso.

Spostando l'analisi dal piano della transazione sul singolo immobile a quello decisionale è possibile osservare come Affittochiaro.it modifichi profondamente i comportamenti, gli incentivi e le percezioni di inquilini, proprietari e agenzie immobiliari.

Per gli inquilini la piattaforma introduce un radicale mutamento di prospettiva legato alla trasparenza e all'investimento reputazionale digitale perché sono incentivati a fornire informazioni veritiere e dettagliate poiché comprendono che la completezza del proprio profilo è la condizione necessaria per accedere al mercato. Su questo aspetto ci viene in aiuto un'analisi della base dati di registrazioni: l'analisi degli ultimi 200 iscritti su Reggio Emilia (l'arco temporale di riferimento è 04/01/2026-09/02/2026) evidenzia una tendenza coerente con l'ipotesi secondo cui Affittochiaro incentiva gli utenti a investire nella completezza del profilo come condizione di accesso effettivo al mercato. Nella figura sottostante viene proposta un'immagine che testimonia parzialmente come viene rappresentata la visualizzazione di questa base dati. Nel campione osservato, il 65,0% degli utenti risulta associato a un profilo “full”, ovvero completo di tutte le informazioni richieste, mentre il restante si ferma a una configurazione “limited”. Un dato particolarmente rilevante riguarda la verifica: l'86,5% dei

profili risulta verificato, suggerendo che la piena consapevolezza di fruibilità del servizio da parte di questi soggetti sia connessa ai requisiti minimi di validazione e completezza. Considerando i tre elementi informativi avanzati e non obbligatori ovvero “Video”, “Foto” e “la presenza o meno di animali” tracciati nella base dati (flag binari SI/NO), emerge che l’arricchimento del profilo è fortemente concentrato tra gli utenti “full”: il 70,7% dei profili full presenta almeno un elemento avanzato compilato, contro il 2,3% dei profili limited. In pratica l’utente che intende aumentare la propria probabilità di essere selezionato è disposto a dedicare un investimento di tempo digitale non indifferente per i parametri attuali, integrando informazioni ulteriori rispetto al minimo necessario, in linea con una logica di signaling e di riduzione dell’asimmetria informativa ex ante. L’elemento accessorio che è ancora poco inserito è quello del video, dai dati presi a riferimento si evince come solo 5 utenti su 100 lo inseriscono e questo sicuramente è un comportamento che deve essere in qualche modo incentivato nella concezione futura della piattaforma e su cui va fatto percepire più valore: va fatto capire come inserendolo egli stesso massimizza le possibilità di essere scelto perché è un ulteriore elemento che riduce incertezza. La compilazione integrale del profilo richiede mediamente circa due minuti: un tempo che, nel panorama digitale, rappresenta una frizione non trascurabile soprattutto quando l’utente interagisce con un servizio nuovo e deve conferire informazioni personali. La letteratura UX evidenzia infatti che, all’aumentare dello sforzo richiesto, cresce la probabilità di abbandono e che ogni domanda aggiuntiva costituisce un “prelievo” dal capitale di fiducia percepito dall’utente. Una ricerca di Nielsen Norman Group evidenzia proprio come più effort richiede un form, più aumenta la probabilità di abbandono.<sup>84</sup>

Cognome	Nome	Città	Ricerca	Email	Email verificata	Stato profilo	Video	Foto Profilo	Animali	Data registrazione
Giovanni		Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	████████@gmail.com	09-02-2026	Full	NO	NO	NO	09-02-2026 09:58
Juste	██████	Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	████████@gmail.com	09-02-2026	Full	NO	SI	NO	09-02-2026 08:08
Andrea		Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	██████@hotmail.it	09-02-2026	Full	NO	SI	SI	09-02-2026 03:46
Skerdi		Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	██████@icloud.com	09-02-2026	Full	NO	SI	NO	09-02-2026 03:33
Ahmed	██████		Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	██████@gmail.com	09-02-2026	Scrubbed	NO	NO	NO	09-02-2026 02:43
Ezequiel	████████		Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	██████@gmail.com	09-02-2026	Scrubbed	NO	NO	NO	08-02-2026 11:43
Massimiliano		Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	Reggio Emilia, Reggio nell'Emilia	██████@libero.it	09-02-2026	Full	NO	SI	NO	08-02-2026 09:24

Figura 16 Visualizzazione del database iscritti su Reggio Emilia

<sup>84</sup> Nielsen Norman Group, The EAS Framework: Simplifying Forms to Increase Conversion, 2023, disponibile su: <https://www.nngroup.com/articles/eas-framework-simplify-forms/>

Questo meccanismo può essere letto attraverso la lente della teoria del *signaling* perché in un contesto dominato dalla diffidenza come quello che ruota attorno al mercato degli affitti, il potenziale inquilino affidabile ha bisogno di inviare un "segnale" credibile e costoso (in termini di tempo impiegato per la compilazione, caricamento di documenti, registrazione di un video di presentazione) per distinguersi. L'investimento reputazionale sul proprio profilo agisce quindi come un antidoto alla selezione avversa e l'infrastruttura di Affittochiaro (in particolare nella sua evoluzione MVP) incide positivamente sulla componente emotiva della ricerca perché l'introduzione di meccanismi di risposta garantita o di feedback loop strutturati mitiga una delle principali esternalità comportamentali negative teorizzate nell'ambito dei portali immobiliari dedicati all'affitto: la frustrazione derivante dal mancato riscontro. Riducendo l'incertezza e il "silenzio" dell'intermediario si migliora l'esperienza dell'utente andando ad incentivare una permanenza attiva e fiduciosa all'interno dell'ecosistema digitale.

L'impatto comportamentale e organizzativo risulta particolarmente interessante per gli agenti immobiliari, per loro Affittochiaro.it oltre che uno strumento commerciale è un vero e proprio riorganizzatore del lavoro. Il primo effetto è verticale sulla razionalizzazione del tempo: l'agenzia non deve più dedicare innumerevoli ore allo screening manuale di chiamate e messaggi/mail generici e questo consente di riallocare tali risorse verso attività a maggior valore aggiunto, come l'acquisizione di nuovi incarichi o la consulenza. Si assiste di fatto a una professionalizzazione del processo di selezione perché l'agenzia passa da una gestione puramente reattiva delle richieste (rispondere a chi chiama o a chi scrive) a una selezione proattiva e strutturata grazie all'uso di filtri e metriche di compatibilità che è possibile apprezzare nella rappresentazione in figura sottostante e che corrisponde di fatto al matching di informazioni che gli inquilini presentano in fase di registrazione. Anche nell'ipotesi validata dall'MVP che va sicuramente in una direzione reattiva perché è l'agenzia a ricevere proposte di candidatura, il risparmio di tempo deriva dal fatto che l'azione proattiva di screening è gestita da Affittochiaro stesso. Nell'ipotesi ottimale di *refactoring* del prossimo luglio questo consentirà alle agenzie di abbassare ulteriormente l'effort di tempo impiegato nella ricerca e nella conclusione del processo d'affitto.

Figura 17 Lista di filtri utilizzabili dall'agenzia immobiliare per la corretta visualizzazione di candidature target

Questo cambio di prospettiva si riflette anche in una riduzione del rischio reputazionale che per un'azienda locale è estremamente importante perché garantendo riscontri e gestendo le candidature in modo ordinato, l'agenzia limita le lamentele e le recensioni negative tipicamente associate alla mancanza di *customer care* nel mercato degli affitti tradizionali. Infine, il processo standardizzato si traduce in una maggiore prevedibilità del processo di locazione: il modello di Affittochiaro.it permette all'agenzia di stimare con maggiore precisione i tempi di chiusura di un contratto d'affitto e di gestire i propri flussi di lavoro con una programmazione più solida. L'impatto interno è dunque anche manageriale oltre che economico.

Per quanto concerne il proprietario, l'effetto comportamentale di maggior rilievo è la potenziale riduzione dell'avversione al rischio, perché come descritto precedentemente, il timore della morosità o dei danni all'immobile rappresenta storicamente il principale freno alla locazione. Il proprietario avendo accesso a una dashboard in cui i candidati sono già ordinati per affinità e corredati di referenze sperimenta un aumento della fiducia *ex-ante*. Questo disinnesci i pregiudizi che spesso portano i locatori a scartare a priori intere categorie di candidati sulla base di percezioni sommarie: su Affittochiaro il proprietario percepisce che il rischio è mitigato da uno *screening* strutturato, ciò può comportare un aumento della propensione ad affittare e questo è un fattore che (come si vedrà nel livello sistemico successivamente descritto) ha implicazioni dirette sull'elasticità dell'offerta.

Spostando l'analisi dei benefici verso la prospettiva macroeconomica è possibile delineare alcune ipotesi teoriche coerenti relative agli effetti sistemici che il modello di matching proposto da Affittochiaro.it potrebbe generare qualora venisse adottato su scala significativa. Oggi concentriamo la nostra analisi a Reggio Emilia per i motivi di prossimità e di doppia validazione del modello base e dell'MVP ma vale la pena ricordare che al momento di redazione di questo lavoro Affittochiaro conta oltre 31.000 iscritti su tutta Italia.

Il primo aspetto riguarda un possibile aumento dell'offerta disponibile. Siccome il mercato italiano è storicamente caratterizzato da una considerevole quota di offerta latente, parliamo proprio di abitazioni mantenute vuote (sfitte) dai proprietari proprio a causa dell'elevata avversione al rischio di morosità e delle lungaggini delle procedure di sfratto. Se l'adozione di rigorosi sistemi di governance all'interno delle piattaforme digitali volti a verificare identità, solvibilità e referenze riuscisse a innalzare strutturalmente il livello di fiducia, si potrebbe ipotizzare una graduale immissione sul mercato di questo patrimonio immobiliare che ora è inattivo. La diffusione di tecnologie simili a quelle proposte da Affittochiaro agirebbero indirettamente proprio come ammortizzatori dei fallimenti del mercato.

Un altro aspetto legato a quello appena descritto è quello per cui si potrebbe assistere a una miglior allocazione tra domanda "soddisfabile" e offerta. Attualmente il mercato soffre di una segmentazione inefficiente, in cui inquilini con ottime capacità di spesa e referenze faticano a trovare immobili adeguati a causa del "rumore di fondo" generato dall'elevato volume di richieste non filtrate. Un ecosistema basato sul matching ex-ante favorisce l'incontro efficiente tra queste due componenti, contribuendo a ottimizzare l'uso del patrimonio abitativo esistente senza necessariamente dover ricorrere a espansioni dell'offerta di immobili.

Un ulteriore effetto sistemico da non trascurare è la sensibile riduzione delle esternalità negative che affliggono il settore ovvero le mancate risposte, le selezioni basate su criteri casuali o discriminatori e il dispendio di energie in visite a vuoto. Razionalizzare il processo alla radice come fa Affittochiaro fa sì che il mercato nel suo complesso sia meno caotico e più fluido, generando effetti di rete indiretti positivi: più il sistema si dimostra efficiente nel filtrare e abbinare, più attira utenti di qualità da su tutti e due i lati del mercato, auto-alimentando il proprio valore.

L'affermarsi di tali piattaforme potrebbe contribuire a una progressiva formalizzazione del mercato anche perché la migrazione della fase pre-contrattuale da canali informali (come i gruppi sui social network, spesso forieri di truffe e opacità) verso ambienti digitali che sono invece regolati e tracciabili, induce gli operatori e gli utenti privati ad adottare standard procedurali un po' più elevati. Sebbene non si possano fare previsioni certe sulla definitiva

scomparsa delle dinamiche informali, è plausibile ritenere che la standardizzazione di dinamiche come quella del *signaling* e della tracciabilità dei contatti possano agire nel lungo termine come vettori di trasparenza, riducendo l'area grigia del mercato e promuovendo una cultura dell'affitto basata sui dati e sull'affidabilità reciproca, obiettivo sicuramente a lungo termine ma piuttosto centrale della vision di Affittochiario.

### **3.4 Sfide e limitazioni del modello Affittochiario nel mercato immobiliare**

Affittochiario affronta le sfide che attraversano in linea generale tante start up nel momento in cui inseriscono sul mercato un nuovo prodotto, nuovi processi o come nel caso in oggetto, una rivoluzione del mercato. Guardando al mercato degli affitti in modo verticale è noto come ci sia anche un elemento di diffidenza e scetticismo diffuso da parte delle persone perché, com'è noto alle cronache, l'opacità e le pratiche scorrette sono quasi all'ordine del giorno. Tale clima di diffidenza trova riscontro anche nelle evidenze riportate dalla stampa economica nazionale. Secondo un'analisi pubblicata da Il Sole 24 Ore su dati del Centro Studi SoloAffitti, negli ultimi due anni le segnalazioni di truffe online legate alla ricerca di alloggi universitari (un altro target fortemente presidiato nella comunicazione di Affittochiario) sarebbero aumentate di circa il 20%, con picchi in corrispondenza dell'inizio dei semestri accademici. Le pratiche più diffuse comprendono la richiesta di caparre anticipate su immobili inesistenti, l'utilizzo di fotografie non autentiche e la stipula di contratti irregolari o non registrati. Anche nei casi in cui l'immobile esista realmente, persistono fenomeni di affitti in nero o clausole contrattuali non conformi alla normativa vigente. Queste dinamiche non fanno altro che alimentare un contesto di incertezza e sfiducia generalizzata, nel quale la ricerca di un alloggio diventa oltre che una questione economica anche un problema di tutela e verifica delle informazioni.<sup>85</sup> Tralasciando questo fattore di contesto che purtroppo esiste, a prescindere dall'intervento di Affittochiario o piattaforme simili, le sfide e le limitazioni che il modello affronta sono di vario tipo, da quelle strutturali di mercato, passando per quelle informativo-comportamentali fino a quelle di livello organizzativo ed economico della piattaforma. I vincoli strutturali del mercato sono quelle criticità che non dipendono primariamente dal design di Affittochiario, parliamo ad esempio di liquidità e massa critica territoriale, così come della scarsità strutturale dell'offerta immobiliare e della dipendenza da immobili (e della loro concentrazione geografica. Le criticità informative correlate anche alla fiducia riguardano il campo dell'asimmetria informativa e della veridicità

---

<sup>85</sup> Redazione Scuola, "Affitti per studenti, dalla caparra anticipata al proprietario fantasma: aumentano truffe e contratti irregolari. I consigli per difendersi", Il Sole 24 Ore, 7 ottobre 2025, disponibile su: [ilsole24ore.com](https://www.ilsole24ore.com).

dei dati inseriti dai potenziali inquilini, così come la stessa frammentazione e incompletezza dei loro stessi profili, o l'interazione sospesa e l'assenza di risposta da parte di proprietari e agenzie. In ultimo sono da considerare un certo numero di criticità comportamentali e di adozioni, che sono connesse invece alla psicologia degli utenti e alla loro propensione a utilizzare il sistema Affittochiaro, come ad esempio la frizione in fase di onboarding (per agenzie e inquilini) e gli incentivi all'utilizzo soprattutto sul versante agenti immobiliari. In termini di *governance* non sono da sottovalutare anche i costi di moderazione, controllo e supporto utenti che sarà parzialmente ottimizzato ma comunque da presidiare mediante un controllo "umano". Per l'analisi delle sfide e delle limitazioni del modello è utile, ai fini di questo elaborato, andare ad analizzare in che modo vengono affrontate le criticità, sia dall'MVP introdotto a Gennaio, sia dalla nuova versione di refactoring, per capire quali sono quelle che riuscirà a mitigare in modo significativo, quali invece in modo parziale e quelle che invece resteranno comunque delle difficoltà strutturali che comunque resteranno aperte (e che sono comuni anche ai sistemi simili ad Affittochiaro).

L'interazione sospesa e l'assenza di risposta che nei portali tradizionali rappresentano una delle principali fonti di frustrazione per i potenziali inquilini (come anticipato nei paragrafi precedenti), poiché la candidatura può restare priva di esito, generando incertezza e percezione di inefficienza, vede nel *refactoring* e ancor prima nell'MVP invece un'importante correzione tramite l'introduzione dell'obbligo di risposta entro 48 ore. Ciò contribuisce a colmare questo importante gap e a trasformare l'atto della candidatura in evento processuale tracciabile e dotato di una scansione temporale definita (un elemento in comune con Geriko analizzato nel capitolo precedente), rafforzando la dimensione di affidabilità procedurale e riducendo l'indeterminatezza che caratterizzava la fase di contatto. Anche la frammentazione informativa nei profili, che nella configurazione precedente poteva generare disomogeneità e difficoltà di comparazione tra i diversi candidati, vede una correzione nel nuovo impianto poiché si standardizzano i campi. Inoltre viene introdotta una progress bar di completamento ancor più marcata e collega in modo esplicito il livello di compilazione del profilo alla probabilità di successo nel processo di matching. Questo produce così un incentivo reputazionale che orienta il comportamento dell'utente verso una maggiore completezza e coerenza delle informazioni che va ad inserire.

Un terzo elemento riguarda il disordine del matching determinato da un approccio eccessivamente generico fondato sulla semplice consultazione dei profili: il refactoring da una parte attribuisce più centralità all'immobile e struttura la candidatura come atto specifico rivolto a uno o più immobili (come se privilegiasse l'attuale sistema MVP a quello ordinario), dall'altra

tiene comunque aperta la porta alla semplice iscrizione “a compilazione dati” basata sull’esaltazione delle proprie referenze, che comunque per un anno e mezzo è stato il vettore trainante di scelta degli utenti di Affittochiaro. Su questo aspetto verrà anche corretta una parte algoritmica non sempre performante al 100% su alcune combinazioni di filtri, sgombrando il campo da ogni dubbio riguardante le preferenze di visualizzazione di alcuni candidati e non di altri. L’ultima criticità significativamente corretta sarà la scarsa organizzazione dei contatti per le agenzie immobiliari: viene corretta attraverso l’introduzione di un CRM e l’inserimento di un campo note dove è possibile organizzare i profili degli utenti sulla base delle preferenze degli agenti immobiliari, tutto ciò all’interno di un’area a loro riservata. Ciò consentirà agli operatori di filtrare le richieste con maggiore rapidità diminuendo il tempo improduttivo legato a profili non compatibili per alcuni immobili ma sicuramente più compatibili per altri.

Permane tuttavia il tema dell’asimmetria informativa e della veridicità dei dati dichiarati poiché, sebbene il sistema incentivi la completezza attraverso meccanismi comportamentali e strutturazione guidata del profilo, la verifica sostanziale delle informazioni resta limitata. In assenza di controlli documentali sistematici o di sistemi reputazionali cumulativi nel tempo, una quota di rischio informativo resta aperta comunque. La piattaforma può ridurre l’asimmetria, ma non eliminarla integralmente: l’autocertificazione dei redditi o delle referenze non è sufficiente a fornire troppe garanzie a proprietari e agenzie, i quali rischiano di contattare controparti insolventi (o che hanno mentito su alcuni aspetti sensibili) qualora non abbiano strumenti per discernere la reale qualità dei candidati. L’architettura AWS risponde a questo imperativo integrando un processo di “*Know Your Customer (KYC) end-to-end*” in collaborazione con il partner Domeo.<sup>86</sup> Attraverso un sistema di API, la piattaforma esterna processa i documenti dell’inquilino restituendo ad Affittochiaro un esito di validazione crittografato che il sistema traduce automaticamente in un badge di “Identità verificata” sul profilo dell’utente e, sul piano puramente teorico, questo flusso abbatte radicalmente l’asimmetria informativa. Tuttavia, l’accesso a questa verifica è consentito esclusivamente a utenti con piano attivo compatibile (il pacchetto Platinum citato all’inizio di questo capitolo). Questo significa che la certificazione della qualità è comunque subordinata alla disponibilità a pagare dell’inquilino: in linea teorica, la maggioranza del database sarà composta da utenti appartenenti al piano gratuito e una vasta porzione dell’offerta rimarrà priva di una verifica terza e obiettiva. Questa dinamica rischia di generare un mercato interno a due velocità, perché come

---

<sup>86</sup> MOW S.r.l., Refactoring evolutivo del progetto [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it): Documento di Specifiche e budget, Documentazione tecnica interna, 2026, pp. 2-8

notato dallo stesso Akerlof nel suo parallelismo con il mercato delle assicurazioni sanitarie, quando la certificazione della qualità ha un costo, si innescano meccanismi di selezione avversa in cui le garanzie diventano inaccessibili proprio a coloro che ne avrebbero più bisogno per emergere. Nel caso di Affittochiaro, il fatto di vincolare la certificazione Domeo a un abbonamento "Platinum" rischia di polarizzare il database: da un lato un'élite ristretta di inquilini "sicuri" (che possono permettersi il *signaling* monetario) e dall'altro una vasta maggioranza di utenti non verificati, riproducendo all'interno della piattaforma stessa quel "Market for Lemons" che il modello si prefiggeva originariamente di destrutturare. Il limite, dunque, non è tanto tecnologico ma economico poiché, vincolando la fiducia a una funzione a pagamento, Affittochiaro sicuramente mitiga ma non risolve completamente il problema che, ripercorrendo l'esperienza di lavoro sulla piattaforma e di proposta al mercato delle agenzie, resta forse la frizione più importante di tutte.

Anche la frizione legata all' *onboarding* resterà un tema aperto in una certa misura poiché un profilo ricco di informazioni migliora sì la qualità dello screening ma richiede tempo attenzione e disponibilità alla condivisione di dati personali. Nel tempo l'introduzione del Social Login (Google, Apple, Facebook) ha permesso di mitigare la frizione tecnica dell'accesso iniziale, automatizzando la creazione dell'account e l'inserimento di dati sensibili a una fase successiva. La ritrosia di molti utenti a condividere informazioni altamente sensibili (come la propria situazione reddituale o un video personale) su un portale digitale rimane comunque una barriera che nessun codice può forzare, limitando di fatto il bacino di utenza pienamente profilata. Tuttavia, è bene sottolineare come la richiesta di un set informativo così vasto sin dai primi contatti è anche uno dei punti distintivi e di forza del modello. Questa frizione nell' *onboarding* può essere interpretata come una traslazione dei costi di transazione. Mentre Ambrose e Diop evidenziano come nel mercato tradizionale sia il locatore a dover sostenere i costi dello screening per mitigare l'incertezza, il modello Affittochiaro trasferisce tale "costo" (in termini di tempo e sforzo psicologico) sull'inquilino sotto forma di barriera all'ingresso. Per questo il bilanciamento tra frizione e qualità riguarda sì un problema di *user experience*, ma riflette la rigidità quasi irremovibile dei costi di selezione (che non scompaiono con la digitalizzazione), ma vengono redistribuiti tra le parti.<sup>87</sup>

L'adozione lato agenzie risulta parzialmente mitigata poiché il miglioramento della qualità dei lead e la maggiore strutturazione delle candidature (così come il numero di candidature in target

---

<sup>87</sup> B. W. Ambrose e M. Diop, Information Asymmetry, Regulations and Equilibrium Outcomes: Theory and Evidence from the Housing Rental Market, in «Real Estate Economics», 2018, pp. 3-4

pervenute) possono incrementare l'utilità percepita del sistema, ma l'effettiva integrazione nei processi di lavoro interni e l'allineamento con l'operatività quotidiana degli agenti restano condizioni necessarie per una diffusione stabile di Affittochiaro. Dall'analisi dei dati interni emerge come, nel periodo da Ottobre e Dicembre 2025, mediamente ogni giorno venivano spesi circa 8 crediti per sbloccare inquilini. Da Gennaio in poi, con l'introduzione dell'MVP e a parità di numero di agenzie in prova/abbonate sulla piattaforma, la media è salita a circa 14 crediti spesi al giorno.

Sul piano strutturale resta centrale il problema della liquidità e della massa critica territoriale poiché le piattaforme *multi-sided* funzionano in presenza di effetti di rete.<sup>88</sup> L'attrattività per un lato dipende dalla consistenza dell'altro e nessuna modifica di design può sostituire la necessità di concentrazione geografica e strategie di crescita mirate. Parimenti la scarsità strutturale dell'offerta immobiliare rappresenta un vincolo che non può essere risolto attraverso l'architettura digitale, poiché la disponibilità di immobili in locazione dipende da condizioni economiche normative e demografiche che eccedono la sfera di controllo di Affittochiaro, la quale può soltanto migliorare l'efficienza allocativa in maniera indiretta, grazie alla novità che introduce sul mercato, ma non generare direttamente nuova offerta.

### **3.5 Implicazioni normative sulla gestione delle informazioni e contratti di locazione**

Oltre l'analisi economica e tecnologica del modello di Affittochiaro affrontata nei paragrafi precedenti, è corretto indicare quello che è l'inquadramento giuridico e regolamentare all'interno di cui si muove. Il modello opera come ecosistema digitale volto a facilitare l'incontro tra domanda e offerta nel mercato degli affitti, quindi si inserisce in un crocevia normativo piuttosto complesso, nel quale si intersecano le discipline sulla protezione dei dati personali, la regolamentazione delle professioni di mediazione immobiliare, il diritto contrattuale e le nuove normative europee sui servizi digitali. Qui si intende esaminare come le scelte infrastrutturali adottate da Affittochiaro si intersechino con il diritto dell'economia, delineando il perimetro di responsabilità della piattaforma e le tutele offerte alle parti coinvolte. L'indagine condotta farà riferimento a un impianto di fonti eterogeneo, nello specifico l'inquadramento si fonderà su:

- normativa comunitaria sulla protezione dei dati e sui servizi digitali: verranno richiamati i principi cardine del Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR), con particolare attenzione

---

<sup>88</sup> Rochet J.-C., Tirole J., Platform Competition in Two-Sided Markets, Journal of the European Economic Association, 2003, p.990.

all'art. 25 (Privacy by Design) e all'art. 28 (Responsabile del trattamento), nonché le recenti disposizioni introdotte dal Digital Services Act (Regolamento UE 2022/2065) in materia di responsabilità dei fornitori di servizi intermediari e trasparenza dei sistemi di raccomandazione e ranking.

- normativa civilistica e legislazione speciale immobiliare: l'analisi del ruolo della piattaforma e degli effetti sulle trattative si baserà sul Codice Civile (art. 1754 in materia di mediazione e art. 1337 sulla responsabilità precontrattuale), incrociato con i vincoli della Legge n. 39/1989 sull'intermediazione e della Legge n. 431/1998 sulla disciplina delle locazioni abitative.
- documentazione tecnica e operativa interna: l'applicazione pratica di tali norme sarà verificata attraverso l'analisi del documento interno di *refactoring* evolutivo che sarà implementato da MOW S.r.l., fondamentale per esaminare l'architettura “Cloud-native” (AWS), i meccanismi di validazione dell'identità delegati a partner esterni (ad esempio l'integrazione API con Domeo) e la gestione automatizzata dei consensi (Iubenda).

Il primo e più rilevante nodo giuridico riguarda la gestione delle informazioni raccolte da Affittochiaro. Per ridurre le asimmetrie informative viene richiesto al potenziale inquilino il conferimento di una vasta mole di dati, che dicevamo spaziano dalle informazioni anagrafiche e di contatto a quelle reddituali e occupazionali, fino ad arrivare alla composizione del nucleo familiare e ai contenuti multimediali, come la foto profilo e il video di presentazione. La raccolta e l'elaborazione di queste informazioni impongono la rigida osservanza del Regolamento UE 2016/679 (GDPR), nel quale Affittochiaro si configura pienamente come Titolare del trattamento.<sup>89</sup>

Per rispettare gli obblighi di compliance normativa, la documentazione tecnica di *refactoring* evidenzia l'adozione di un'architettura ispirata ai principi di *Privacy by Design* e *Privacy by Default* (in linea con l'art. 25 GDPR).<sup>90</sup> L'infrastruttura sarà ospitata su server *cloud-native* Amazon Web Services (più comunemente riconosciuta come AWS), ed è sicuramente una soluzione con elevati standard di sicurezza, resilienza e crittografia. Per la gestione del consenso il sistema si avvale dell'integrazione centralizzata con Iubenda che assicura la corretta tenuta dei registri di consenso (*consent records*), elementi indispensabili per tracciare con esattezza le finalità, la policy accettata e l'identificativo dell'utente (*audit trail*). L'implementazione del blocco preventivo degli script (*prior blocking*) e l'allineamento alle direttive di *data*

---

<sup>89</sup> Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 27 aprile 2016 (GDPR) - Artt. 4, n. 7 e 24 - in GUUE L 119 del 4.5.2016.

<sup>90</sup> Regolamento (UE) 2016/679 - Art. 25.

*minimization e retention* confermano la volontà di impostare un approccio strutturato alla tutela di tutti gli interessati. Un aspetto di particolare interesse giuridico emerge dalla distinzione tra i "dati dichiarativi" e "dati verificati". Mentre i dati dichiarativi sono inseriti volontariamente dall'utente sotto la propria responsabilità, i secondi derivano da un processo di verifica dell'identità e della solidità finanziaria (*KYC - Know Your Customer*) erogato tramite integrazione *end-to-end* con il partner esterno Domeo. Sotto il profilo della *governance* dei dati, l'architettura prevede che Domeo agisca nella veste di Responsabile esterno del trattamento (art. 28 GDPR), elaborando la documentazione e restituendo alla piattaforma madre esclusivamente un esito crittografato tramite protocolli sicuri (Webhook).<sup>91</sup> Dal punto di vista giuridico questa delega permette ad Affittochiaro.it di mitigare il rischio connesso al trattamento diretto di documenti altamente sensibili (come le buste paga o i documenti di identità, che nella piattaforma odierna ancora non ci sono) e ciò contribuisce ad innalzare il valore dell'informazione scambiata, senza compromettere la sicurezza, nonostante l'immissione di nuovi dati sensibili. È doveroso precisare che una maggiore strutturazione e certificazione del dato potrebbe comunque esporre la piattaforma a una maggior responsabilità giuridica in termini di sicurezza, poiché la fiducia (valore cardine promosso sin dagli albori della piattaforma) che si vuol generare nei proprietari si fonda proprio sulla solidità di tutta l'architettura di Affittochiaro.

Il secondo profilo di indagine riguarda la corretta qualificazione giuridica di Affittochiaro in quanto piattaforma, in relazione alla normativa sulla mediazione immobiliare (Legge n. 39/1989 e art. 1754 c.c.).<sup>92</sup> Abbiamo già sottolineato nei capitoli precedenti che, nell'ordinamento italiano, il mediatore è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, operando con terzietà e maturando il diritto alla provvigione in caso di esito positivo della transazione. Qui Affittochiaro, al contrario di come possa sembrare in una fase iniziale (ed è un elemento che nella promozione della piattaforma non è ancora facile da scardinare), non assume i connotati giuridici di un'agenzia immobiliare. La piattaforma non percepisce alcuna provvigione parametrata alla conclusione o al valore del contratto di locazione: il suo modello di ricavo si esaurisce ex-ante attraverso la vendita di servizi accessori, ovvero i crediti per lo sblocco dei contatti (lato proprietari e agenzie) e abbonamenti per la visibilità extra del profilo (lato inquilini). Affittochiaro.it non partecipa in alcun modo alla trattativa, non effettua sopralluoghi, non offre stime per i singoli immobili né ha il potere di

---

<sup>91</sup> Regolamento (UE) 2016/679 - Art. 28. Cfr. anche MOW S.r.l., Refactoring evolutivo del progetto [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it), cit., Allegato B - Accordo con il Responsabile Esterno, p. 9.

<sup>92</sup> Legge 3 febbraio 1989, n. 39 - Art. 2 ss. - in G.U. n. 33 del 9.2.1989; Codice Civile - Art. 1754.

rappresentare legalmente alcun utente. Quindi sotto il profilo formale l'azienda si qualifica come fornitore di servizi della società dell'informazione e operatore di *matchmaking* digitale e questo limita la propria prestazione alla fornitura di uno spazio virtuale qualificato.<sup>93</sup>

Come anticipato, ci sono tuttavia da menzionare una serie di analisi critiche rivolte ad analizzare alcune zone grigie di questo inquadramento. Al netto di tutto ciò che riguarda le attività di marketing e comunicazione, la letteratura sul diritto dell'economia digitale evidenzia che, all'aumentare dell'intervento in qualsiasi procedura da parte della piattaforma inevitabilmente cresce il rischio di sfociare in forme di "mediazione atipica". I modelli operativi come l'MVP sperimentato a Reggio Emilia, che impone scadenze vincolanti (come la regola della risposta entro 48 ore) e l'utilizzo di un algoritmo di *ranking* proprietario (Typesense nel nostro caso) che ordina i candidati secondo parametri precisi di affinità, testimoniano un ruolo per Affittochiaro che va oltre la "bacheca passiva". In pratica la piattaforma finisce per influenzare in modo diretto la visibilità e le priorità di incontro perché orienta (proprio per sua natura) le scelte di agenti immobiliari e proprietari. Benché tale influenza non sia ad oggi sufficiente ad attrarre la piattaforma sotto la disciplina della L. 39/1989, essa richiede una costante attenzione alla qualificazione giuridica dei servizi e impone l'impiego di Termini e Condizioni che chiariscano nel modo più trasparente possibile a tutti gli utenti i limiti del mandato conferito, ovvero per cosa è responsabile e per cosa non lo è.

Una volta avvenuto l'incontro digitale (il match), il rapporto tra proprietario e inquilino si sposta da Affittochiaro a quello del diritto civile e della legislazione speciale. Il mercato delle locazioni abitative in Italia è disciplinato dalla Legge n. 431/1998 che stabilisce le tipologie contrattuali ammesse (ad esempio il canone libero 4+4 e il canone concordato 3+2, per citare i più comuni) e prevede obblighi stringenti, tra cui la forma scritta a pena di nullità e l'obbligo di registrazione del contratto presso l'Agenzia delle Entrate per la validità fiscale e civile dello stesso.<sup>94</sup> Affittochiaro non interviene direttamente nella stesura o nella sottoscrizione del contratto, questo viene solo suggerito e svolto poi da uno dei partner, né si sostituisce in alcun modo agli obblighi di registrazione a carico delle parti. L'azione vera del servizio si esaurisce fisiologicamente nel momento in cui i contatti vengono sbloccati ma, nonostante ciò, il modello ha implicazioni giuridiche piuttosto rilevanti sulla fase che precede immediatamente la stipula, ovvero la fase precontrattuale. Ai sensi dell'art. 1337 c.c., le parti, durante svolgimento delle

---

<sup>93</sup> Decreto Legislativo 9 aprile 2003, n. 70 (Attuazione della direttiva 2000/31/CE relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione nel mercato interno, con particolare riferimento al commercio elettronico) - Art. 2 - in G.U. n. 87 del 14.4.2003.

<sup>94</sup> Legge 9 dicembre 1998, n. 431 (Disciplina delle locazioni e del rilascio degli immobili adibiti ad uso abitativo) - Art. 1 ss. - in G.U. n. 292 del 15.12.1998.

trattative e nella formazione del contratto, devono comportarsi secondo buona fede: abbiamo visto come nel mercato tradizionale, questa fase è spesso inquinata da dichiarazioni mendaci, omissioni e un'asimmetria informativa che può sfociare nella reticenza o nell'interruzione ingiustificata delle trattative.<sup>95</sup> Guardando al sistema di pre-filtraggio algoritmico proposto da Affittochiaro, la certificazione del merito creditizio (*KYC*) e la raccolta strutturata delle referenze, possiamo dire che la piattaforma agisce di fatto come un potente presidio di regolarità precontrattuale. Consegnando al locatore o all'agente immobiliare un profilo le cui credenziali di base sono già state ordinate (e solo nel caso dei profili Platinum, inquilini preventivamente attestati da un operatore terzo), si fa in modo di ridurre significativamente il rischio di intavolare trattative basate su premesse inesatte. Sebbene per sua natura la piattaforma non sia parte del contratto di locazione, la sua infrastruttura innalza la qualità e la trasparenza delle trattative in modo da tutelare indirettamente i partecipanti dal rischio di contratti irregolari o da contenziosi derivanti dalla reticenza formativa.

L'ultima dimensione normativa analizzata riguarda il regime di responsabilità della piattaforma in merito alla validità e legalità dei contenuti ospitati. Nell'eventualità che un inquilino inserisca referenze ingannevoli o se dovesse per esempio la piattaforma importare tramite API un "annuncio fantasma" (un immobile non più disponibile) dall'aggregatore Betterplace, si pone il quesito sull'allocazione della colpa giuridica. Come fornitore di servizi di hosting, la piattaforma beneficia in linea di principio delle esenzioni di responsabilità previste per i contenuti generati da terzi, a condizione che non abbia un ruolo attivo nella loro alterazione e che provveda alla loro tempestiva rimozione non appena acquisisca l'effettiva conoscenza della loro illiceità. Per tutelarsi su questo aspetto, l'infrastruttura giuridica di Affittochiaro poggia su clausole di limitazione di responsabilità esplicitamente pattuite nei Termini e Condizioni (simili a quelle di altri portali immobiliari disponibili in rete), nelle quali si ribadisce l'obbligo dell'utente di fornire dati veritieri e si esonera l'azienda da responsabilità inerenti il buon esito della locazione. Tuttavia, emerge dall'analisi del documento tecnico la presenza di stringenti obblighi di moderazione volontaria sui contenuti sensibili: si pensi al flusso di approvazione dei video di presentazione, per i quali è previsto un processo a stadi ("Caricato; In revisione; Approvato; Rifiutato"). Quest'attività di *customer care* e moderazione viene svolta direttamente dagli operatori di Affittochiaro e ciò denota l'assunzione di un dovere di diligenza professionale volto a preservare il decoro e la legalità dell'ambiente digitale.

---

<sup>95</sup> Codice Civile - Art. 1337

Le prescrizioni del recente Regolamento UE 2022/2065, noto come Digital Services Act (DSA), sono pertinenti in questo caso perché impongono ad Affittochiaro specifici obblighi di trasparenza sistemica, volti a tutelare i consumatori dalle cosiddette "scatole nere" algoritmiche, zone d'ombra che potrebbero emergere.<sup>96</sup> La piattaforma è tenuta a esplicitare chiaramente, all'interno delle proprie condizioni d'uso, i parametri principali che determinano il *ranking* e l'ordinamento dei profili nel motore di ricerca interno basato su Typesense. Ancora più rilevante in ottica di diritto dell'economia e tutela del consumatore è l'obbligo di trasparenza commerciale: qualora il posizionamento di un profilo in cima ai risultati di ricerca sia determinato, in tutto o in parte, dall'acquisto di un pacchetto a pagamento previsto dai piani Gold e Platinum, la piattaforma ha il dovere giuridico di segnalare, oltre che graficamente (si riporta alla figura presente nel paragrafo 3.2), che tale visibilità è frutto di un accordo commerciale. Ottemperare a questi obblighi rappresenta la condizione essenziale per operare in modo del tutto legittimo nel Mercato Unico Digitale, in modo da garantire che i meccanismi di mitigazione dell'asimmetria informativa (come il *signaling* a pagamento) non si trasformino a loro volta in pratiche opache per gli utilizzatori finali.

---

<sup>96</sup> Regolamento (UE) 2022/2065 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 19 ottobre 2022 relativo a un mercato unico dei servizi digitali (Digital Services Act) - Artt. 26- 27 - in GUUE L 277 del 27.10.2022.

## CAPITOLO 4

### SCENARI FUTURI E IMPLICAZIONI PER IL MERCATO IMMOBILIARE

Nei capitoli precedenti è stato analizzato come le piattaforme digitali, esaminate in particolare attraverso i casi studio di Geriko e Affittochiaro, stiano intervenendo in modo diretto sulle inefficienze strutturali del mercato immobiliare. Abbiamo parlato infatti di asimmetria informativa, selezione avversa e degli elevati costi di transazione e di ricerca, per citarne alcune. Tuttavia, oltre agli aspetti appena citati, ci si aspetta un'evoluzione del settore intero verso un orizzonte in cui le tecnologie emergenti e i nuovi assetti normativi ridefiniranno profondamente le dinamiche tra domanda, offerta e intermediari.

Questo quarto e ultimo capitolo si pone l'obiettivo di esplorare gli scenari futuri e le implicazioni sistemiche derivanti dalla progressiva digitalizzazione del *real estate*. Per fornire un quadro esaustivo, verrà inquadrato il fenomeno della digitalizzazione e delle nuove tendenze del settore immobiliare, esaminando come la tecnologia stia passando da semplice strumento di supporto a vera e propria infrastruttura di mercato, pur a fronte di alcune resistenze culturali e operative, guardando anche al contesto italiano.

Verrà approfondito il ruolo dei Big Data e dell'Intelligenza Artificiale nel matching tra domanda e offerta, poiché è importante analizzare l'impatto dei sistemi di raccomandazione algoritmica e dei modelli di valutazione automatica (AVM) sull'efficienza allocativa, evidenziando come l'analisi di enormi volumi di dati possa orientare le scelte degli attori del mercato.

Spostando l'indagine sul piano giuridico-istituzionale si indagherà l'evoluzione della normativa per il mercato immobiliare sul digitale: si rifletterà sulla necessità, da parte del legislatore, di aggiornare e armonizzare i quadri regolamentari esistenti per governare ecosistemi sempre più complessi, in cui il confine tra servizi informativi e mediazione tende ad assottigliarsi sempre di più.

Infine, si affronterà il cruciale bilanciamento tra l'innovazione tecnologica e la tutela del consumatore: verranno poste sotto la lente d'ingrandimento le questioni etiche e giuridiche relative all'equità algoritmica, alla trasparenza e alla mitigazione di potenziali distorsioni, affinché i meccanismi di selezione automatizzata non generino nuove forme di discriminazione o asimmetria. Attraverso questa progressione logica, l'obiettivo è fornire una sintesi critica su come da un lato l'architettura tecnologica e dall'altro la regolamentazione dovranno evolvere in modo congiunto, per garantire uno sviluppo del mercato immobiliare che sia efficiente, trasparente e inclusivo allo stesso modo.

#### 4.1 Digitalizzazione e nuove tendenze nel settore immobiliare

L'analisi dei casi studio Geriko e Affittochiaro, affrontata nei capitoli precedenti, ha evidenziato come l'intermediazione immobiliare stia attraversando una fase di profonda transizione, in cui la tecnologia smette di essere solo uno strumento di supporto per configurarsi come una vera e propria infrastruttura di mercato. Questo cambiamento di paradigma si inserisce in un contesto macroeconomico e tecnologico più ampio, comunemente definito con il termine *PropTech* (Property Technology). Come evidenziato dalla letteratura recente, le piattaforme digitali e gli strumenti tecnologici sono emersi come fattori abilitanti fondamentali per gestire la crescente scala e complessità delle operazioni immobiliari: negli ultimi anni, il numero di aziende che offrono soluzioni digitali per il settore è aumentato in modo esponenziale, proponendo innovazioni che spaziano dalle piattaforme di intermediazione alla manutenzione predittiva, fino ai gemelli digitali (*digital twins*).<sup>97</sup>

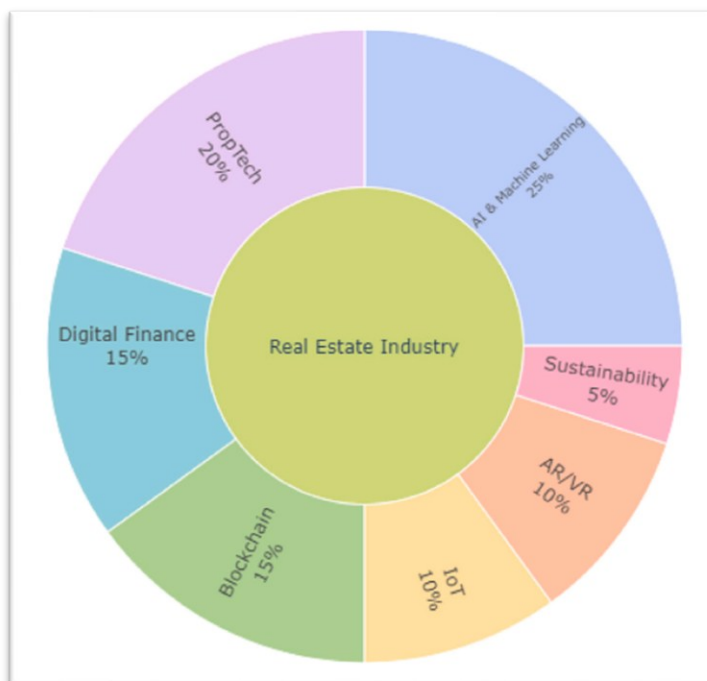


Figura 18 Principali tecnologie della trasformazione digitale nel settore immobiliare. Fonte: elaborazione da Al-haimi et al., *Digital transformation in the real estate industry: A systematic literature review of current technologies, benefits and challenges*.

La classificazione delle tecnologie riportata nella figura deriva da uno di Al-haimi ed altri autori, costruita su un'analisi di 36 studi selezionati con metodologia PRISMA e finalizzata a

<sup>97</sup> B. Al-haimi, H. Khalid, N. H. Zakaria, T. H. Jasimin, Digital transformation in the real estate industry: A systematic literature review of current technologies, benefits, and challenges, in «International Journal of Information Management Data Insights», vol. 5, 2025, pp. 1-2.

mappare le principali direttrici della trasformazione digitale nel settore immobiliare. Come evidenziato nella figura, la trasformazione digitale del settore immobiliare si sviluppa attraverso l'integrazione di diverse tecnologie emergenti, tra le più rilevanti si trovano l'intelligenza artificiale, l'*Internet of Things*, la *blockchain*, le tecnologie di realtà virtuale e aumentata. Queste innovazioni contribuiscono a ridefinire i processi di gestione e commercializzazione degli immobili, rendendo possibile una maggiore automazione delle attività operative, una migliore analisi dei dati e nuove modalità di interazione tra operatori e utenti. La letteratura evidenzia inoltre come queste tecnologie possano generare benefici significativi lungo l'intero ciclo di vita degli immobili. Lo stesso studio di Al-haimi evidenzia che l'utilizzo di strumenti digitali nel *real estate* può migliorare l'efficienza operativa, ridurre gli errori nei processi amministrativi e aumentare la trasparenza delle informazioni disponibili per operatori e clienti. In particolare, l'impiego di sistemi basati su intelligenza artificiale e machine learning consente di migliorare la qualità dei servizi e l'esperienza utente, mentre l'integrazione di tecnologie come BIM e *smart building* favorisce una gestione più efficiente degli asset immobiliari, con effetti positivi in termini di sostenibilità, sicurezza e ottimizzazione dei costi di gestione.<sup>98</sup> Occorre evidenziare però che il percorso verso una piena digitalizzazione del mercato immobiliare si sta scontrando con ostacoli di natura sia strutturale che culturale. La figura presentata sotto deriva dallo studio degli stessi autori, che hanno sviluppato un indicatore sintetico denominato "Challenges Score" per misurare il livello di difficoltà associato all'adozione delle tecnologie digitali nel settore immobiliare. Tale indicatore è stato costruito considerando sia la frequenza con cui determinate criticità sono citate nella letteratura, sia l'impatto che esse esercitano sull'adozione delle tecnologie. Hanno attribuito un punteggio ai diversi ostacoli in base alla loro ricorrenza e alla loro gravità, ottenendo così una misura comparativa delle principali barriere alla digitalizzazione del settore.

---

<sup>98</sup> B. Al-haimi et al., *Digital transformation in the real estate industry*, cit., pp. 1-2, 10-13.

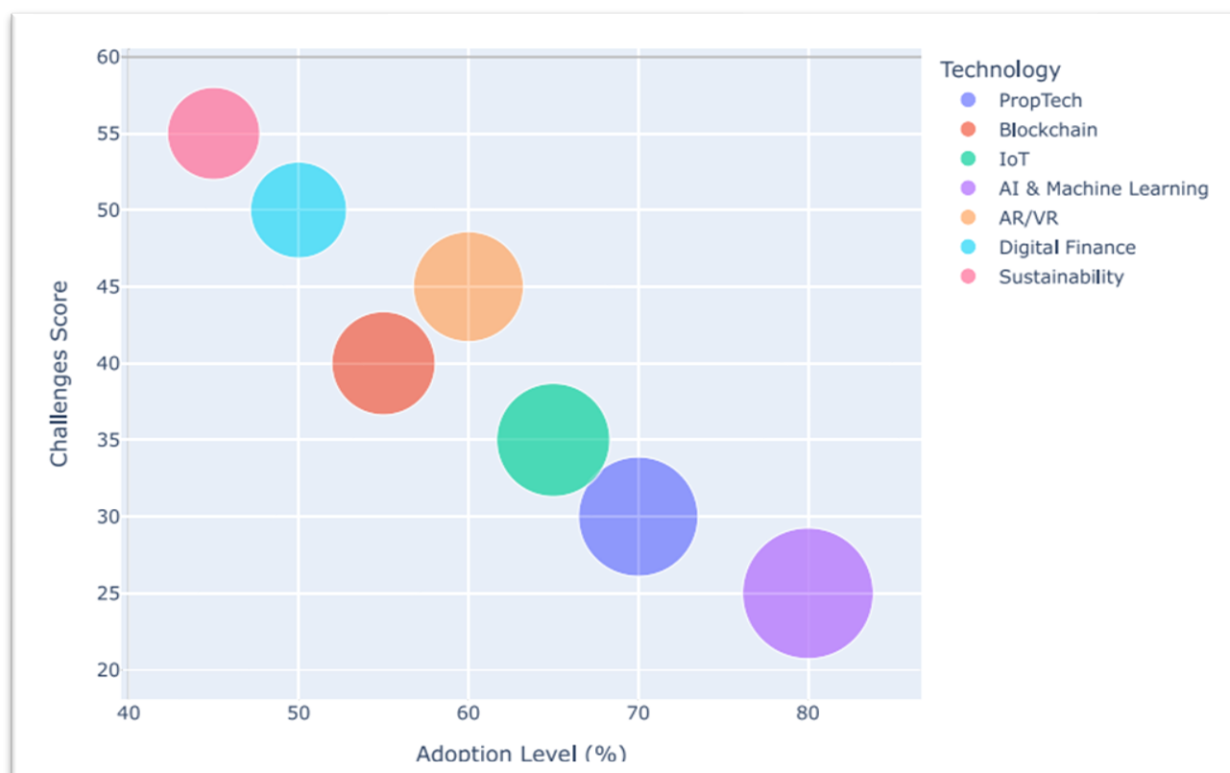


Figura 19 Adozione e criticità delle principali tecnologie PropTech nel settore immobiliare. Il grafico mostra la relazione tra livello di adozione delle tecnologie digitali e difficoltà di implementazione (Challenges Score). Fonte: elaborazione da Al-haimi et al

Tra le principali criticità emergono i costi di implementazione delle tecnologie digitali, le complessità tecniche legate alla gestione dei dati, le incertezze regolatorie e le resistenze organizzative al cambiamento. Questi fattori contribuiscono a rallentare la diffusione di innovazioni come la blockchain o la realtà aumentata, determinando un divario tra il potenziale delle tecnologie disponibili e la loro effettiva integrazione nei processi quotidiani degli operatori del settore immobiliare.

Anche gli studi sul settore immobiliare in Italia rivelano una discrepanza significativa, definita come "*PropTech mismatch*", tra l'offerta di soluzioni digitali e l'effettiva domanda da parte dei professionisti.<sup>99</sup> Sebbene l'adozione di strumenti digitali sia teoricamente riconosciuta come strategica per migliorare l'efficienza operativa e facilitare un processo decisionale basato sui dati (*data-driven decision making*), l'integrazione pratica di queste tecnologie rimane però spesso limitata. Si osserva, infatti, un fenomeno di "adozione simbolica", in cui la trasformazione digitale viene concettualmente approvata ma non operativamente incorporata nei flussi di lavoro quotidiani. Questa discrepanza emerge chiaramente anche dall'analisi delle principali attività del *property management* e del loro grado di digitalizzazione proposta da

<sup>99</sup> A. P. Pomè, C. Tagliaro, S. Lavy, The PropTech Mismatch: Exploring the Demand-Supply Digital Gap in Italy's Property Management Sector, in «Sustainability», vol. 18, 2026, art. 1850, pp. 1-4.

Pomè, Tagliaro e Lavy nello studio “*The PropTech Mismatch: Exploring the Demand-Supply Digital Gap in Italy’s Property Management Sector*”, come mostrato nella figura seguente.

Activity	Strategic Perception	Time Spent	Support from digital Solutions	Availability of digital solutions	Scientific Literature	Mismatch Description	# Mismatch
Tenant Relations and Customer Service	Medium	Medium	High	High	Medium	Good supply–demand alignment, yet tools often underused or not integrated	2
Maintenance and Operations	Medium	High	Medium	High	Medium	Tools available and used, but gaps in traceability and strategic alignment remain	3
Management of Services and Suppliers	Medium	High	High	Low	Low	Demand for automation and tracking, but existing tools are partial or poorly integrated	1,3
Financial Management and Budgeting	High	Medium	Medium	Medium	Low	Few tools available; professionals request more support in reporting and cost control	1,2
Owner Relationship Management	High	Medium	Medium	Medium	Low	Key mismatch: strategic activity with very poor digital support	1,2
Lease and Contract Administration	Low	Low	Low	Medium	Low	Covered well by digital tools; uptake varies based on firm size and resources	1,3
Legal and Tax Compliance	Low	Low	Low	Low	Low	Market void: no Prop Tech priority, despite complexity and risks	1,2,3
Sustainability/ESG	Low	Low	Low	Low	Low	High-tech supply, low demand awareness: need for education and alignment	1,3

“#” is used to indicate the reference number of an item, including both scientific references and data.

Figura 20 Allineamento tra attività del property management e dimensioni del mismatch digitale. Fonte: elaborazione da Pomè, Tagliaro e Lavy, *The PropTech Mismatch: Exploring the Demand–Supply Digital Gap in Italy’s Property Management Sector*.

La figura evidenzia in modo sintetico la presenza di un significativo disallineamento tra le principali attività del *property management* e il grado di supporto offerto dalle tecnologie digitali. In particolare, alcune funzioni operative centrali come la gestione delle relazioni con gli inquilini, la manutenzione degli immobili e il coordinamento dei servizi, presentano una rilevanza strategica medio-alta e richiedono un consistente impiego di tempo da parte dei professionisti, ma risultano ancora caratterizzate da un livello solo parziale di supporto da parte delle soluzioni digitali disponibili. Anche le attività più amministrative o normative, come la gestione contrattuale o la compliance legale e fiscale, mostrano livelli di digitalizzazione

relativamente limitati e una minore attenzione sia da parte del mercato tecnologico sia della letteratura scientifica.

Questo studio mette in luce come l'innovazione PropTech non si distribuisca in modo uniforme lungo l'intero spettro delle attività del *property management*, generando una distanza tra la rilevanza operativa di alcune funzioni e la reale disponibilità di strumenti digitali in grado di supportarle o anche la loro adozione da parte degli operatori. Questo disallineamento rappresenta uno degli elementi che spiegano la difficoltà del settore nel realizzare una trasformazione digitale pienamente integrata.<sup>100</sup> Le resistenze culturali, la frammentazione della catena di fornitura e l'assenza di standardizzazione frenano l'implementazione, rendendo le piattaforme tecnologiche talvolta disallineate rispetto alle reali esigenze degli operatori, i quali continuano a privilegiare attività relazionali e gestionali rispetto all'automazione offerta dai *software*.

#### **4.2 Il ruolo dei big data e dell'intelligenza artificiale nel matching domanda-offerta**

La trasformazione digitale analizzata nel paragrafo precedente trova la sua massima espressione operativa nell'applicazione dei Big Data e dell'Intelligenza Artificiale (IA) ai processi di incontro tra domanda e offerta.

Una delle tendenze più rilevanti nel panorama PropTech è rappresentata dall'introduzione di Modelli di Valutazione Automatica (AVM - Automated Valuation Models), basati su algoritmi di intelligenza artificiale. Storicamente, la valutazione immobiliare si è affidata a modelli di prezzo edonico (HPM), introdotti per correlare il valore di una proprietà alle sue caratteristiche intrinseche e ambientali. Tuttavia, la crescente disponibilità di dati ha favorito la sperimentazione di tecniche di Machine Learning (ML) e Deep Learning, quali ElasticNet, XGBoost e Reti Neurali Artificiali (ANN). La ricerca accademica dimostra che algoritmi complessi come le Reti Neurali tendono a superare i modelli di regressione tradizionali in termini di accuratezza (misurata attraverso indicatori come il Mean Absolute Error - MAE).

Questi algoritmi apprendono i pesi e le correlazioni non lineari direttamente dai dati forniti nella fase di addestramento, superando i limiti dei modelli statistici classici. Un esempio di confronto tra diversi algoritmi di previsione applicati al mercato immobiliare è riportato nella tabella seguente, tratta dallo studio di Rampini e Re Cecconi "*Artificial intelligence algorithms to predict Italian real estate market prices*", che presenta i valori di errore medio assoluto (MAE)

---

<sup>100</sup> A. P. Pomè, C. Tagliaro, S. Lavy, *The PropTech Mismatch*, cit., pp. 1-5, 18-19.

ottenuti da ElasticNet, XGBoost e una rete neurale artificiale nell'analisi condotta su dataset immobiliari relativi alle città italiane di Brescia e Varese.<sup>101</sup>

Model	MAE score	Brescia Relative difference (%)	MAE score	Varese Relative difference (%)
ElasticNet	92,988 €	–	62,921 €	–
XGBRegressor	81,025 €	13	58,990 €	6
ANN	77,015 €	5	56,128 €	5

**Note(s):** The percentage shown in the "Relative difference" column is calculated concerning the model above

**Table 4.** MAE Score for the three prediction algorithms: the smaller is the MAE, the better is the predictor

Figura 21 Confronto del Mean Absolute Error (MAE) tra ElasticNet, XGBoost e Artificial Neural Network nella previsione dei prezzi immobiliari. Fonte: Rampini, Re Cecconi, Artificial intelligence algorithms to predict Italian real estate market prices.

Come evidenziato dai risultati riportati nella tabella, il modello basato su rete neurale artificiale (ANN) presenta i valori di MAE più bassi rispetto agli altri algoritmi considerati, indicando una maggiore accuratezza nella previsione dei prezzi immobiliari nel dataset analizzato. L'ANN risulta infatti il modello con le migliori performance predittive rispetto ad ElasticNet e XGBoost, evidenziando il potenziale delle tecniche di *machine learning* nell'ambito dei modelli di valutazione "automatizzata" degli immobili. Ulteriori analisi condotte sui dataset immobiliari italiani hanno evidenziato che le ANN riescono a prevedere con notevole precisione i prezzi delle abitazioni di fascia medio-bassa, basandosi su un numero ristretto di variabili fisiche e geografiche. Tuttavia, l'applicazione di tali modelli non è priva di complicazioni: le reti neurali operano spesso come una "scatola nera" (*black box*), riducendo l'interpretabilità dei risultati, un elemento che richiede costante supervisione umana per comprendere quali variabili abbiano determinato un dato prezzo; in secondo luogo, la precisione degli algoritmi tende a diminuire drasticamente nella valutazione di immobili di pregio o atipici (la cosiddetta coda destra della distribuzione statistica), a causa della scarsità di dati storici disponibili per l'addestramento.

Un riscontro empirico di questa dinamica emerge sempre nello studio di Rampini e Re Cecconi, perché il vantaggio dell'utilizzo mostrato prima, tende a ridursi nella stima degli immobili più costosi, dove la scarsità di osservazioni disponibili nella parte alta della distribuzione limita la capacità di generalizzazione del modello.

<sup>101</sup> A. Rampini, F. Re Cecconi, Artificial intelligence algorithms to predict Italian real estate market prices, in Buildings, vol. 13, n. 2, 2023, pp. 1-15.

Model	MAE score	Brescia		Varese	
		Relative difference (%)	MAE score	Relative difference (%)	
ANN old test data	77,015 €	–	56,128 €	–	
ANN new test data	68,365 €	11	49,251 €	12	

Figura 22 Confronto del MAE del modello ANN sull'intero dataset e sul dataset limitato agli immobili con prezzo inferiore a 800.000 €. Fonte: Rampini, Re Cecconi.

Come evidenziato nella tabella, considerando esclusivamente gli immobili con valore inferiore a 800.000 euro, il valore di MAE della rete neurale artificiale diminuisce in modo significativo sia nel caso del dataset relativo a Brescia sia in quello relativo a Varese: in questo caso l'errore medio assoluto si riduce rispettivamente dell'11% e del 12%.<sup>102</sup> Questo risultato conferma come la presenza di immobili di fascia molto alta, caratterizzati da una minore numerosità nel dataset, possa ridurre la capacità predittiva del modello, rendendo più complessa la stima dei prezzi nella parte superiore della distribuzione. Se adottati su scale molto grandi, questi strumenti di valutazione automatizzata potrebbero incidere profondamente sulle dinamiche di mercato, riducendo sì l'opacità e fornendo ad acquirenti, venditori e intermediari parametri di riferimento oggettivi (e aggiornati in tempo reale), ma c'è comunque da attenzionare anche lievi distorsioni generate dall'automatizzazione di tali operazioni di valutazione.

Le piattaforme immobiliari contemporanee stanno abbandonando il tradizionale modello di "bacheca statica" in favore di architetture computazionali complesse, capaci di processare enormi volumi di informazioni eterogenee. L'utilizzo di *Big Data analytics* consente oggi di integrare dati strutturati come i *record* delle transazioni o le caratteristiche fisiche degli immobili, con dati non strutturati tra cui descrizioni testuali, immagini satellitari, tendenze socio-demografiche e indicatori macroeconomici.<sup>103</sup>

Yuan nello studio "*Research on Real Estate Market Prediction Models Based on Big Data and Artificial Intelligence*" evidenzia come l'integrazione di grandi volumi di dati eterogenei rappresenta uno dei fattori chiave che ha reso possibile lo sviluppo di modelli predittivi più avanzati nel settore immobiliare, capaci di cogliere relazioni non lineari e dinamiche spaziali che i modelli econometrici tradizionali faticano a rappresentare. All'interno di questo ecosistema *data-driven*, il matching tra utente e immobile viene affidato a Sistemi di

<sup>102</sup> Rampini, Re Cecconi, Artificial intelligence algorithms to predict Italian real estate market prices, cit., pp. 9-10.

<sup>103</sup> Y. Yuan, Research on Real Estate Market Prediction Models Based on Big Data and Artificial Intelligence, in «International Journal of High Speed Electronics and Systems», vol. 35, n. 3, 2026, pp. 1-3.

Raccomandazione (RecSys) basati sull'apprendimento automatico. Come illustrato nella letteratura informatica applicata al *real estate*, la progettazione di un sistema di raccomandazione efficiente richiede la categorizzazione degli utenti in base alla profondità dei dati storici disponibili. Come mostrato da Venkatesh nello studio “*RE-RecSys: An End-to-End System for Property Recommendation in the Real Estate Domain*”, i sistemi di raccomandazione immobiliari distinguono diverse tipologie di utenti in funzione del livello di interazione con la piattaforma, adattando di conseguenza le strategie di suggerimento degli immobili.<sup>104</sup> Per gli utenti al primo accesso (cosiddetti utenti *cold-start*), le piattaforme tendono a utilizzare motori basati su regole euristiche, che incrociano i filtri di ricerca iniziali (zona, budget, tipologia di appartamento) con metriche di popolarità dell'immobile, come il numero di conversioni o di lead generati. Man mano che l'utente interagisce con la piattaforma (esplorando dettagli, visualizzando immagini o salvando preferenze), il sistema transita verso modelli di *Content-Based Filtering*. Tali algoritmi calcolano punteggi di similarità (ad esempio tramite *cosine similarity*) tra i vettori che rappresentano le preferenze dell'utente e le caratteristiche degli immobili, aggiornando le raccomandazioni in tempo reale.

Per gli utenti con uno storico di navigazione più consolidato, la ricerca accademica suggerisce l'impiego del *Collaborative Filtering*, spesso implementato attraverso tecniche di fattorizzazione a matrici (come *Alternating Least Squares*). Questo approccio deduce le preferenze latenti suggerendo a un potenziale acquirente o inquilino immobili che sono stati apprezzati da altri utenti con modelli di comportamento simili. L'ottimizzazione di questi algoritmi, mirata a massimizzare la probabilità di un contatto effettivo (*Conversion Rate*), dimostra come la piattaforma non si limiti a facilitare la ricerca, ma agisca proattivamente per orientare le scelte, riducendo drasticamente il carico cognitivo e i costi di ricerca per entrambe le parti. Il funzionamento di questi sistemi di raccomandazione può essere rappresentato schematicamente come un'architettura che integra dati relativi agli utenti, caratteristiche degli immobili e modelli di apprendimento automatico, come illustrato nella figura seguente.

---

<sup>104</sup> Venkatesh C., H. Oberoi, A. Goyal, N. Sikka, RE-RecSys: An End-to-End System for Recommending Properties in Real-Estate Domain, in Proceedings of the 7th Joint International Conference on Data Science & Management of Data (CODS-COMAD 2024), 2024, pp. 1-2.

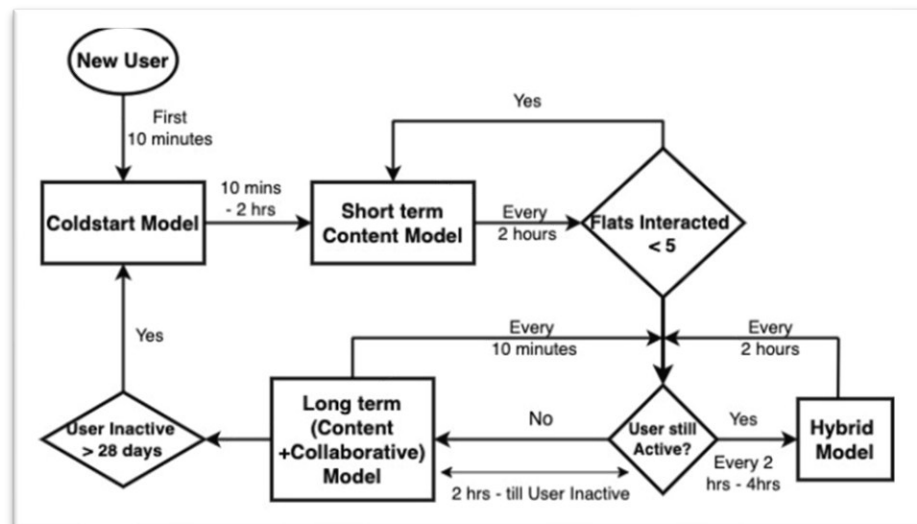


Figura 23 Architettura di un sistema di raccomandazione immobiliare basato su dati utente e dati immobiliari. Fonte: Venkatesh C., Oberoi H., Goyal A., Sikka N., RE-RecSys: An End-to-End System for Recommending Properties in the Real-Estate Domain, 2024

Una dinamica analoga potrebbe essere osservata nel caso di Affittochiaro perché attraverso la raccolta e l'organizzazione strutturata delle informazioni relative ai candidati e agli immobili disponibili, la piattaforma potrebbe contribuire a filtrare e ordinare le possibili corrispondenze tra domanda e offerta. Anche in questo caso, pur non trattandosi di sistemi di raccomandazione basati su *machine learning* avanzato, il principio sottostante è simile a quello dei *recommender systems*: utilizzare i dati disponibili per ridurre il carico cognitivo degli utenti e orientare il processo decisionale verso le opzioni più rilevanti.

Se da un lato l'impiego di algoritmi di ML incrementa l'efficienza media del matching, dall'altro introduce complesse questioni legate all'equità e ai potenziali bias algoritmici: indagini empiriche condotte su piattaforme per l'affitto di stanze in contesti metropolitani hanno dimostrato che l'introduzione di sistemi di raccomandazione aumenta la probabilità generale di matching, facilitando l'incontro tra proprietari e inquilini rispetto a modelli di raccomandazione casuale, al tempo stesso l'analisi disaggregata degli effetti rivela che i benefici non sono distribuiti in modo omogeneo. Come evidenziato nello studio di Solans “*Comparing Equity and Effectiveness of Different Algorithms in an Application for the Room Rental Market*”, gli algoritmi di raccomandazione possono amplificare disuguaglianze preesistenti nel mercato immobiliare digitale, modificando il livello di esposizione (*exposure*) che i diversi profili ricevono all'interno delle classifiche generate dalle piattaforme.<sup>105</sup> Ad esempio, è stato

<sup>105</sup> D. Solans, F. Fabbri, C. Calsamiglia, C. Castillo, F. Bonchi, Comparing Equity and Effectiveness of Different Algorithms in an Application for the Room Rental Market, in Proceedings of the 2021 AAAI/ACM Conference on AI, Ethics, and Society (AIES '21), 2021, pp. 1-5.

osservato che gruppi demografici minoritari o categorie soggette a pregiudizi latenti (legati a genere, età, lingua parlata o orientamento sessuale) rischiano di subire una riduzione della visibilità all'interno dei *ranking* generati dall'IA. Questo fenomeno si verifica perché i modelli di apprendimento automatico, addestrati per massimizzare l'utilità e i tassi di clic (*Click Through Rate*), tendono ad assimilare e reiterare le preferenze storiche (e talvolta discriminatorie) manifestate dalla maggioranza degli utenti. Di conseguenza, l'efficienza allocativa perseguita dalla piattaforma si scontra con un bilanciamento tra accuratezza del modello ed equità: l'ottimizzazione pura delle performance algoritmiche rischia di marginalizzare sistematicamente specifici segmenti della domanda, sollevando importanti interrogativi etici e regolatori sull'opacità dei criteri di ordinamento.

Spostando l'analisi dalle dinamiche di raccomandazione individuale alla previsione dei trend di mercato, l'intersezione tra Big Data e IA ha permesso lo sviluppo di architetture predittive avanzate, capaci di superare i limiti dei tradizionali modelli econometrici. I modelli predittivi classici, infatti, faticano ad adattarsi alle condizioni di volatilità e alle relazioni non lineari tipiche del mercato immobiliare. Per ovviare a queste carenze, la ricerca recente propone *framework* ibridi che combinano il ragionamento basato sui grafi (*Graph Neural Networks*) con l'analisi delle serie temporali (come le reti *LSTM - Long Short-Term Memory*). In questi modelli, la dimensione spaziale viene rappresentata come un grafo in cui i nodi corrispondono ad aree geografiche e gli archi codificano le dipendenze spaziali o le similarità economiche. Attraverso molteplici livelli di convoluzione su grafo, il sistema cattura le influenze reciproche tra quartieri o città adiacenti e nello stesso momento le reti ricorrenti processano le sequenze storiche dei prezzi, estraendo dinamiche temporali a lungo termine.

Un ulteriore elemento di innovazione in questo ambito è rappresentato dalle strategie di ottimizzazione adattiva (*Market Adaptive Optimization Strategy*). Poiché, come abbiamo analizzato anche nel primo capitolo, il mercato immobiliare è intrinsecamente esposto a fluttuazioni macroeconomiche (tassi di interesse, inflazione, cicli di domanda), i modelli predittivi più avanzati incorporano indicatori economici per modulare dinamicamente i parametri di apprendimento della rete neurale. Durante periodi di elevata instabilità, il sistema aumenta la regolarizzazione per evitare l'*overfitting* sui movimenti di prezzo erratici; viceversa, in fasi di mercato stabili, l'algoritmo si adatta per catturare tendenze più sottili.<sup>106</sup>

---

<sup>106</sup> Y. Yuan, *Research on Real Estate Market Prediction Models Based on Big Data and Artificial Intelligence*, cit., pp. 5-7.

Si può ipotizzare che, nel prossimo futuro, l'integrazione strutturale di RecSys per il matching individuale e di reti neurali spaziotemporali per la previsione dei valori di mercato trasformerà definitivamente il ruolo delle piattaforme immobiliari. Da semplici intermediari informativi, esse si evolveranno in complessi ecosistemi analitici capaci sì di interpretare la volontà degli attori del mercato in tempo reale, ma saranno capaci anche di anticipare le dinamiche economiche, ponendo tuttavia nuove sfide in merito alla governance degli algoritmi e alla tutela delle categorie più vulnerabili.

### **4.3 Evoluzione della normativa per il mercato immobiliare sul digitale**

Dato che oggi, come abbiamo analizzato lungo tutto questo elaborato, il ruolo delle piattaforme immobiliari digitale incide concretamente sulla visibilità degli operatori, sull'ordine con cui i contenuti vengono mostrati e, più in generale, sulle modalità con cui si accede al mercato, è doveroso analizzare il quadro normativo europeo a riferimento. Possiamo analizzarlo lungo tre direttrici principali: la trasparenza nei rapporti tra piattaforme e utenti business, la responsabilizzazione delle piattaforme online e la disciplina dei sistemi di intelligenza artificiale impiegati nei processi digitali. Letto alla luce dei casi studio analizzati nei capitoli centrali, questo passaggio è particolarmente interessante: Affittochiaro rappresenta una piattaforma che organizza il *matching* tra soggetti diversi all'interno del mercato delle locazioni, mentre Geriko si presenta come uno strumento digitale che struttura e rende verificabile una procedura competitiva senza trasformarsi in un portale aperto di annunci.

Il primo riferimento normativo fondamentale è il Regolamento (UE) 2019/1150, il cosiddetto *Platform to Business Regulation* (P2B).<sup>107</sup> Questo regolamento interviene nei rapporti tra piattaforme digitali e utenti commerciali, muovendo dall'assunto che i servizi di intermediazione online siano diventati essenziali per raggiungere i consumatori e che proprio per questo possano generare situazioni di dipendenza e squilibri contrattuali. Il legislatore europeo richiede dunque che i termini e le condizioni siano chiari, comprensibili e facilmente accessibili già nella fase precontrattuale, che vengano specificate in modo trasparente le condizioni di utilizzo, sospensione, limitazione o cessazione del servizio. Nel contesto immobiliare questo aspetto è rilevante soprattutto per i rapporti tra piattaforme e agenzie, sviluppatori o altri operatori professionali che affidano alla piattaforma parte della loro presenza sul mercato. La logica si adatta bene ad Affittochiaro, che mette in relazione proprietari,

---

<sup>107</sup> Regolamento (UE) 2019/1150 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2019, che promuove equità e trasparenza per gli utenti commerciali dei servizi di intermediazione online, in G.U.U.E., L 186, 11 luglio 2019.

inquilini e agenzie all'interno di un ecosistema digitale multilaterale, ma aiuta anche a leggere Geriko (pur nella sua diversità strutturale) come tecnologia utilizzata da operatori professionali nell'ambito di un rapporto continuativo con il fornitore del servizio.

Il punto più rilevante del P2B per il mercato immobiliare digitale è tuttavia quello relativo al *ranking*. L'art. 5 impone alle piattaforme di indicare i principali parametri che determinano il posizionamento degli utenti commerciali nei risultati di ricerca, nonché la loro importanza relativa.<sup>108</sup> Deve essere resa nota, l'eventuale possibilità di influenzare tale posizionamento attraverso un corrispettivo, diretto o indiretto. Si tratta di una previsione particolarmente significativa per i portali immobiliari, poiché l'ordine di visualizzazione degli annunci o dei profili professionali incide direttamente sulla probabilità di generare contatti, richieste di approfondimento e opportunità commerciali. Di fatto la piattaforma è un soggetto che organizza attivamente la visibilità economica degli operatori: questo passaggio si collega in modo diretto soprattutto ad Affittochiaro, dove la logica del *matching* e dell'ordinamento dei profili incide sulla probabilità che domanda e offerta si incontrino in modo efficace.

Nello stesso regolamento acquistano rilievo anche l'art. 7, sul trattamento differenziato, e l'art. 9, sull'accesso ai dati. Il primo impone di chiarire se la piattaforma favorisca, in termini di visibilità o trattamento, i propri servizi o quelli di operatori ad essa collegati. Il secondo richiede di specificare se (e in quale misura) l'utente commerciale possa accedere ai dati forniti alla piattaforma o generati attraverso il suo utilizzo. Applicati al *real estate*, questi articoli toccano due questioni centrali: da un lato il rischio che la piattaforma alteri la concorrenza attraverso logiche preferenziali di esposizione, dall'altro il valore strategico dei dati relativi a *performance*, interazioni e *lead*. Anche qui Affittochiaro offre un esempio particolarmente chiaro, perché il suo funzionamento ruota attorno alla raccolta, organizzazione e valorizzazione di informazioni sui candidati e sulla loro compatibilità con gli immobili. Nel caso di Geriko, invece, il dato assolve una funzione diversa ma non meno importante: serve a rendere verificabile e tracciabile un processo competitivo che, nel modello tradizionale, resterebbe più opaco.

Un secondo livello regolatorio è rappresentato dal Regolamento (UE) 2022/2065, il *Digital Services Act* (DSA). Con questo regolamento, l'attenzione del legislatore si sposta dal solo rapporto tra piattaforma e utente *business* alla struttura generale di responsabilità delle piattaforme online.<sup>109</sup> Il DSA mantiene il tradizionale impianto delle esenzioni di responsabilità

---

<sup>108</sup> Regolamento (UE) 2019/1150, artt. 5, 7 e 9.

<sup>109</sup> Regolamento (UE) 2022/2065 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 ottobre 2022, relativo a un mercato unico dei servizi digitali e che modifica la direttiva 2000/31/CE, in G.U.U.E., L 277, 27 ottobre 2022.

per i prestatori di servizi intermediari, distinguendo tra semplice trasporto, *caching* e *hosting*, ma introduce al tempo stesso una serie di obblighi procedurali e organizzativi che attribuiscono alle piattaforme un ruolo molto più attivo nella gestione dell'ambiente digitale. Nel mercato immobiliare questo è rilevante perché consente di distinguere tra la sola ospitalità tecnica dei contenuti e l'organizzazione della loro diffusione, presentazione e moderazione.

Il DSA interviene anche sul modo in cui le piattaforme gestiscono i contenuti pubblicati. L'art. 14 richiede che le condizioni generali indichino le restrizioni applicabili ai contenuti forniti dagli utenti, comprese le informazioni relative alle politiche di moderazione, agli strumenti utilizzati, ai processi decisionali automatizzati e all'eventuale revisione umana. A questo si aggiungono gli artt. 16 e 17, che disciplinano i meccanismi di segnalazione e azione e l'obbligo di motivare le decisioni di rimozione, sospensione, limitazione o retrocessione dei contenuti e degli *account*. L'art. 20 completa il quadro prevedendo un sistema interno di gestione dei reclami. In ambito immobiliare, queste norme sono rilevanti perché i portali possono intervenire su annunci, profili professionali o contenuti informativi, influenzando la permanenza e la visibilità degli operatori sulla piattaforma.<sup>110</sup> Il punto importante da sottolineare è la volontà di evidenziare chi sia responsabile del contenuto, ma anche il fatto che le decisioni della piattaforma debbano essere rese trasparenti, motivate e contestabili.

Il collegamento più diretto con quanto discusso nel paragrafo precedente, relativamente ai sistemi di raccomandazione, si trova però nell'art. 27 del DSA, dedicato alla trasparenza dei *recommender system*. La norma impone alle piattaforme che impiegano tali sistemi di indicare, nei termini e condizioni, i principali parametri utilizzati per determinare suggerimenti e ordinamento delle informazioni mostrate agli utenti, nonché le eventuali opzioni disponibili per influenzare tali parametri. A questo si affianca l'art. 26, che disciplina la trasparenza della pubblicità, imponendo che sia chiaramente identificabile il carattere promozionale dei contenuti e (in certi casi) i criteri impiegati per determinarne il destinatario. Per i portali immobiliari, queste disposizioni consentono di distinguere tra *ranking* organico, raccomandazione algoritmica e visibilità sponsorizzata. In prospettiva, Affittochiaro è il caso che si presta meglio a questo collegamento, poiché la logica del *matching* e della profilazione (soprattutto considerando l'evoluzione che sarà implementata nel *refactoring*) dell'utente lo avvicina più chiaramente alla struttura di un sistema di raccomandazione.

Sempre nell'ambito del DSA, gli artt. 30 e 31 introducono obblighi di tracciabilità degli operatori commerciali e di progettazione dell'interfaccia in modo da consentire agli operatori

---

<sup>110</sup> Regolamento (UE) 2022/2065, artt. 14, 16, 17 e 20.

stessi di adempiere agli obblighi informativi previsti dal diritto dell'Unione.<sup>111</sup> Anche questo aspetto è rilevante per il settore immobiliare, perché conferma come il legislatore europeo tenda a guardare alle piattaforme non come meri contenitori di informazioni, bensì come ambienti strutturati nei quali devono essere garantite condizioni minime di identificabilità, correttezza informativa e affidabilità delle interazioni economiche.

Il terzo livello di regolazione è rappresentato dal Regolamento (UE) 2024/1689, l'*AI Act*, che sposta l'attenzione sul sistema algoritmico. Il regolamento si fonda su un approccio basato sul rischio: non tutti i sistemi di intelligenza artificiale vengono trattati allo stesso modo, ma vengono assoggettati a regole diverse in funzione del loro potenziale impatto.<sup>112</sup> L'art. 6 e l'allegato III individuano i casi in cui un sistema di IA deve essere qualificato come ad alto rischio. Questo passaggio è importante per il mercato immobiliare digitale perché consente di evitare una lettura troppo semplificata o restrittiva: non ogni algoritmo di ordinamento o suggerimento utilizzato da una piattaforma immobiliare rientra automaticamente nel perimetro più severo dell'*AI Act*. L'attenzione normativa cresce piuttosto quando l'IA incide in modo sostanziale su diritti, accesso a servizi o processi decisionali rilevanti. In relazione ai casi studio, il collegamento è soprattutto prospettico per Affittochiaro, nella misura in cui il *matching*, il *ranking* o la profilazione potrebbero evolvere verso forme più sofisticate. Per Geriko, invece, la dimensione dell'IA appare oggi secondaria rispetto a quella della tracciabilità e della regolazione procedurale del processo competitivo.

Per i sistemi di IA ad alto rischio, l'*AI Act* introduce obblighi più incisivi rispetto a quelli previsti dal P2B o dal DSA. L'art. 9 richiede un sistema di gestione del rischio continuo e documentato; l'art. 13 impone che il sistema sia sufficientemente trasparente da consentire ai *deployer* di interpretarne l'*output*; l'art. 14 richiede che vi sia un adeguato livello di sorveglianza umana. Il punto qui è che il legislatore non si limita più a chiedere chiarezza sulle condizioni del servizio, ma pretende che l'intero ciclo di utilizzo del sistema sia progettato per prevenire o mitigare i rischi della sua applicazione.

L'art. 26 aggiunge poi obblighi specifici in capo ai *deployer* dei sistemi di IA ad alto rischio, che devono utilizzare tali sistemi secondo le istruzioni fornite, garantire un controllo umano adeguato, monitorarne il funzionamento e assicurare la pertinenza dei dati di *input* quando ne controllano la selezione. L'art. 50, infine, introduce obblighi di trasparenza per determinati sistemi di IA: ad esempio quando una persona interagisce con un sistema intelligente o quando

---

<sup>111</sup> Regolamento (UE) 2022/2065, artt. 26, 27, 30 e 31.

<sup>112</sup> Regolamento (UE) 2024/1689 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 13 giugno 2024, che stabilisce regole armonizzate sull'intelligenza artificiale, in G.U.U.E., L 2024/1689, 12 luglio 2024.

il contenuto generato artificialmente deve essere riconoscibile come tale. Pur non riguardando necessariamente tutte le piattaforme immobiliari attuali, queste norme acquistano progressivamente rilievo in un ecosistema in cui *chatbot*, assistenti virtuali, descrizioni generate automaticamente o strumenti di *scoring* e selezione possono entrare nei processi di intermediazione digitale.<sup>113</sup> Anche in questo caso Affittochiaro rappresenta il riferimento più immediato, proprio perché opera nel campo del *matching* e della profilazione dell'utenza, mentre Geriko resta (almeno nella sua configurazione attuale) più vicino a una digitalizzazione del processo competitivo che a una vera e propria automazione decisionale basata su IA.

Nel loro insieme P2B, DSA e *AI Act* delineano un'evoluzione normativa a più livelli che è utile leggere in modo integrato: il primo regolamento interviene soprattutto sul rapporto tra piattaforma e utente *business*, imponendo trasparenza su *ranking*, dati e condizioni contrattuali; il secondo disciplina la piattaforma come prestatore di servizi online, introducendo obblighi di moderazione, motivazione e trasparenza dei sistemi di raccomandazione; il terzo attenziona soprattutto il governo del sistema algoritmico prevedendo regole più rigorose quando l'intelligenza artificiale assume un peso elevato sul piano decisionale. Nel mercato immobiliare digitale, questo significa passare da una regolazione centrata sul contenuto a una regolazione che investe direttamente l'architettura della piattaforma, le logiche di visibilità e i sistemi di supporto algoritmico che orientano l'incontro tra domanda e offerta.

#### **4.4 Il bilanciamento tra innovazione e tutela del consumatore**

Dopo aver analizzato la trasformazione digitale del mercato immobiliare sotto il profilo delle piattaforme, dei sistemi di raccomandazione, dei modelli di valutazione automatizzata e del quadro regolatorio europeo, emerge con chiarezza che il punto centrale consiste nel comprendere entro quali limiti questa innovazione possa svilupparsi, stando attenti a non “comprimere” la posizione del consumatore e ad accentuare asimmetrie informative. Di fatto, fare in modo che l'innovazione di questi sistemi sia comunque in linea con la tutela del consumatore. Il contributo di Caroline Cauffman e Catalina Goanta da questo punto di vista offre una chiave di lettura particolarmente utile, perché ponendo al centro della loro trattazione il *Digital Services Act*, le autrici lo inquadrano come il tentativo di ridefinire l'equilibrio tra sviluppo dei servizi digitali e protezione dell'utente, andando oltre la sola dimensione della *governance* delle piattaforme.<sup>114</sup> Le autrici individuano quattro assi principali di analisi:

---

<sup>113</sup> Regolamento (UE) 2024/1689, art. 6 e allegato III; artt. 9, 13, 14, 26 e 50.

<sup>114</sup> Caroline Cauffman, Catalina Goanta, A New Order: The Digital Services Act and Consumer Protection, in «European Journal of Risk Regulation», vol. 12, n. 4, 2021, pp. 758-759.

coerenza interna del diritto dell'Unione, responsabilità degli intermediari, esternalizzazione delle soluzioni a soggetti privati e *digital enforcement*: questi consentono di leggere in modo più ampio il bilanciamento tra innovazione e tutela dei mercati digitali (incluso quello immobiliare).

La crescita delle piattaforme digitali ha prodotto modelli di intermediazione che difficilmente si lasciano ricondurre alle categorie tradizionali del diritto dei consumatori, del diritto dei contratti o della responsabilità degli intermediari. Il DSA si inserisce in un contesto già densamente regolato nel quale convivono discipline diverse e non sempre pienamente coordinate: dal *consumer acquis* alle regole sulla pubblicità, fino agli obblighi informativi e alla normativa sui *marketplace*. Il rischio, in un simile scenario (ma soprattutto per il prossimo futuro), è che l'aumento delle regole non produca necessariamente maggiore chiarezza per l'utente finale, ma finisca per frammentare ulteriormente il quadro delle tutele, distribuendo gli obblighi tra piattaforme, operatori commerciali e autorità secondo logiche non sempre immediatamente leggibili.

Un altro tema riguarda l'efficienza, perché le piattaforme digitali promettono riduzione dei costi informativi, maggiore rapidità nel *matching* e migliore accesso ai contenuti rilevanti. Tuttavia, come sottolinea anche il contributo delle autrici, il fatto che una piattaforma renda più agevole l'interazione tra operatori e utenti non implica automaticamente che essa realizzi un assetto equo o sufficientemente protettivo. L'efficienza tecnica dei sistemi di *ranking*, raccomandazione o moderazione non coincide con la tutela del consumatore: un ambiente digitale può essere perfettamente ottimizzato dal punto di vista della *performance* e allo stesso tempo risultare opaco nella logica di funzionamento, sbilanciato nei rapporti di potere o scarsamente contestabile da parte dell'utente. Il futuro del mercato immobiliare digitale non dipenderà dalla sola qualità degli strumenti tecnologici adottati, ma dalla capacità di evitare che la semplificazione del processo si traduca in una nuova forma di dipendenza informativa: quanto più la piattaforma seleziona, ordina e suggerisce, tanto più il consumatore rischia di trovarsi dinanzi a un ambiente già “prestrutturato” da criteri che non potrà mai controllare pienamente. Il problema, come discusso anche nei paragrafi precedenti, non è tanto la presenza dell'algoritmo in sé ma il fatto che la sua mediazione possa restare invisibile proprio mentre incide in modo crescente sulle scelte di ognuno.<sup>115</sup>

---

<sup>115</sup> C. Cauffman, C. Goanta, A New Order: The Digital Services Act and Consumer Protection, cit., pp. 758-759, 773-774.

Il terzo nodo (probabilmente il più delicato) è quello dell'esternalizzazione delle soluzioni a soggetti privati. Cauffman e Goanta mettono in evidenza come il DSA tenda in larga misura ad affidare alle piattaforme stesse una parte significativa della gestione dei problemi che esse contribuiscono a generare. Questo vale sia sul piano dell'elaborazione di standard, procedure e verifiche, sia sul terreno dell'applicazione concreta delle regole, della moderazione dei contenuti e della gestione delle controversie. Questa “privatizzazione della regolazione” è un punto cruciale per qualsiasi mercato digitale avanzato e lo è ancor più in un settore come quello immobiliare, nel quale la piattaforma non gestisce contenuti astratti, ma contenuti effettivamente impattanti nelle interazioni economiche. Se la soluzione dei problemi viene delegata in misura eccessiva a *policy* interne, il rischio è che la tutela del consumatore diventi dipendente dalla qualità dell'autoregolazione privata: la piattaforma finisce per esercitare una funzione quasi “para-istituzionale” perché oltre a ospitare il mercato, ne stabilisce i criteri di ordinamento, di affidabilità e di correzione degli squilibri. Le autrici segnalano, a questo proposito, che la protezione dei destinatari dei servizi è in larga parte “outsourced to private parties” e che ciò solleva interrogativi rilevanti sul piano del giusto procedimento e delle garanzie effettive.<sup>116</sup> Si tratta di una questione destinata a crescere nel prossimo futuro, soprattutto se le piattaforme immobiliari integreranno in misura maggiore sistemi predittivi, verifiche automatiche e processi di profilazione sempre più impattanti.

Parlando di *digital enforcement* Cauffman e Goanta osservano che il DSA tenta di rispondere a questa esigenza predisponendo nuovi meccanismi di cooperazione, nuove autorità e specifici poteri di indagine e sanzione. La loro analisi sottolinea però anche che l'efficacia di questo sistema dipenderà in larga misura dalla prontezza tecnica e istituzionale degli Stati membri e dalla capacità di evitare che le differenze nazionali di *enforcement* compromettano l'effetto “armonizzante” della disciplina europea. Il bilanciamento tra innovazione e tutela del consumatore consisterà nel definire un modello di sviluppo nel quale l'innovazione digitale continui a generare efficienza senza erodere comprensibilità, verificabilità e fiducia. Nel mercato immobiliare questo si traduce in almeno tre direzioni:

- la trasparenza dovrà diventare realmente intellegibile, andando oltre una somma di *disclosure* formali.

---

<sup>116</sup> C. Cauffman, C. Goanta, A New Order: The Digital Services Act and Consumer Protection, cit., pp. 766-768, 773-774.

- l'organizzazione privata del mercato da parte delle piattaforme dovrà restare sottoposta a garanzie pubbliche credibili, capaci di evitare che l'asimmetria di potere tra piattaforma e utente si traduca in una nuova area di opacità.
- l'*enforcement* dovrà evolvere insieme alla tecnologia perché senza strumenti adeguati di controllo, cooperazione e intervento la tutela del consumatore rischia di restare strutturalmente inferiore alla velocità dei processi che pretende di governare. Sotto questo profilo, il contributo di Cauffman e Goanta è particolarmente utile perché mostra come il problema non sia solo se le piattaforme debbano essere regolate, ma in quale modo si possa costruire una regolazione che non scarichi sui privati, né sugli utenti, l'intero peso del governo dei mercati digitali.

Quanto più il mercato immobiliare diventerà dipendente da piattaforme, sistemi di raccomandazione, processi automatizzati e infrastrutture digitali (e i dati analizzati nei capitoli precedenti mostrano che questa traiettoria è pienamente in atto), tanto più la protezione del consumatore dovrà essere ripensata in modo strutturale: il futuro non richiederà piattaforme più performanti soltanto sul piano tecnico, ma ambienti digitali più trasparenti, più contestabili e più affidabili. La vera questione aperta è se il diritto e le istituzioni sapranno costruire un perimetro sufficientemente robusto da consentire all'innovazione di svilupparsi senza trasformarsi in una nuova fonte di vulnerabilità per chi il mercato lo abita dal lato più debole, quello dell'utente-consumatore.

## CONCLUSIONE

Il percorso sviluppato in questo elaborato evidenzia che la trasformazione digitale del mercato immobiliare investe le logiche stesse con cui si organizza l'incontro tra domanda e offerta. Alla base di questo processo resta inalterato il fatto che il mercato immobiliare tradizionale continua a presentare asimmetrie informative, opacità nei processi decisionali, tempi lunghi di selezione e costi di transazione elevati. Si tratta di criticità che attraversano sia la compravendita sia la locazione e parlano molto dell'efficienza del mercato e del livello di fiducia riposto dagli utenti nei meccanismi (e negli attori) che si occupano di intermediazione. La digitalizzazione che sta investendo il settore interviene come fattore di riorganizzazione dei processi rendendoli più leggibili, più verificabili e potenzialmente più ordinati.

I due casi studio analizzati consentono di osservare questa dinamica da prospettive differenti e complementari perché Geriko opera nel segmento della compravendita, intervenendo nella fase della raccolta e dell'ordinamento delle offerte attraverso un sistema competitivo e tracciabile di aste telematiche asincrone, mentre Affittochiaro agisce invece nel mercato delle locazioni, introducendo un sistema di matching profilato tra inquilini, proprietari e agenzie, con l'obiettivo di ridurre l'incertezza informativa e rendere più affidabile la selezione degli inquilini. Abbiamo visto come, anche se si muovono su piani distinti, entrambe le piattaforme mostrano che l'innovazione digitale produce valore quando riesce a incidere sulle inefficienze procedurali che rallentano o distorcono il funzionamento del mercato.

L'aspetto più rilevante emerso dall'analisi riguarda il rapporto tra tecnologia e fiducia: nel settore immobiliare si lega alla possibilità di comprendere criteri, regole, passaggi e responsabilità. Nel caso di Geriko questo si traduce nella tracciabilità della competizione e nella maggiore leggibilità della formazione del prezzo, nel poter finalmente comprendere qual è (per gli attori e per il mercato stesso) il valore di mercato più preciso di un immobile in un dato momento; per il caso di Affittochiaro, la fiducia sta nella qualificazione preventiva dei candidati, nella strutturazione delle informazioni rilevanti, nella possibilità di esprimerle a priori e con la certezza di essere visti.

L'analisi permette anche di chiarire che la trasformazione digitale ridefinisce profondamente il ruolo dell'intermediazione immobiliare: gli agenti immobiliari (e tutti gli altri professionisti che si occupano di intermediazione) sono chiamati a far loro processi più strutturati, interpretare dati, spiegare regole procedurali e garantire correttezza informativa, perché il mercato chiede sempre più innovazione tecnologica all'interno di un'esperienza più comprensibile e affidabile. L'intermediazione si sta spostando progressivamente da una dimensione prevalentemente

relazionale e informale verso una configurazione che vede questa stessa dimensione centrale ma all'interno di infrastrutture digitali, protocolli verificabili e logiche di *accountability*.

Le piattaforme immobiliari stanno entrando in uno spazio in cui innovazione, organizzazione e regolazione devono procedere sullo stesso binario. La tecnologia amplia le possibilità di raccolta dati, selezione algoritmica e supporto alle decisioni ma il diritto europeo e italiano devono definire i limiti entro cui queste possibilità possono essere esercitate, in modo da evitare nuove asimmetrie e garantire forme adeguate di tutela per gli utenti. Abbiamo analizzato che i riferimenti normativi mostrano che l'attenzione del legislatore europeo si sta concentrando sempre più sull'architettura delle piattaforme, sui criteri di visibilità, sull'uso dei dati e sui sistemi algoritmici. Un compito non facile, ma doveroso, segnale che l'obiettivo sta diventando quello di garantire una "sostenibilità" dell'innovazione, ovvero la capacità di bilanciare efficienza, trasparenza e garanzie.

Il futuro del *PropTech* immobiliare in Italia sembra legato alla capacità del settore di integrare tecnologie avanzate all'interno di modelli di *governance* chiari e affidabili, tutti quegli strumenti basati su *big data*, *matching evoluto* e valutazioni automatizzate che potranno accrescere l'efficienza del mercato e migliorare la qualità delle informazioni disponibili. I loro effetti, tuttavia, saranno davvero positivi soltanto quando i livelli di standard giuridico, organizzativo e fiduciario saranno più solidi rispetto al presente. Il tutto si giocherà dunque nella costruzione di un ecosistema capace di coniugare al suo interno sia l'innovazione tecnica portata sul mercato da imprese e startup, sia l'affidabilità procedurale e la tutela effettiva degli utenti. Solo così il mercato sarà davvero più trasparente, verificabile ed equo.

## BIBLIOGRAFIA

- Agenzia delle Entrate, *Guida per l'acquisto della casa: le imposte e le agevolazioni fiscali*, Roma, Agenzia delle Entrate, 2025, pp. 7-8, 14-19.
- Agenzia delle Entrate, *Rapporto immobiliare 2025. Il settore residenziale*, Roma, Agenzia delle Entrate - OMI; ABI, 2025, p. 30.
- Agenzia delle Entrate, *Rapporto immobiliare 2024. Il settore residenziale*, Roma, Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, 2024, pp. 7, 45.
- Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, *Statistiche trimestrali del mercato residenziale. IV trimestre 2024*, Roma, 2025, p. 7.
- Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, *Statistiche trimestrali del mercato residenziale. II trimestre 2024*, Roma, 2024, p. 5.
- Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, *Statistiche trimestrali del mercato residenziale. I trimestre 2024*, Roma, 2024, p. 4.
- Agenzia delle Entrate, *Guida alla compravendita della casa*, Roma, Agenzia delle Entrate, 2023, p. 14.
- Agenzia delle Entrate, *Guida agli affitti. Le agevolazioni fiscali per proprietari e inquilini*, Emilia-Romagna, Agenzia delle Entrate, 2022, pp. 6-10, 17, 21-27.
- Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare, *Nota metodologica per la classificazione per destinazione d'uso degli immobili*, Roma, Osservatorio del Mercato Immobiliare, 2021, p. 3.
- Akerlof G. A., "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n. 3, 1970, pp. 488-500.
- Al-haimi B., Khalid H., Zakaria N. H., Jasimin T. H., "Digital transformation in the real estate industry: A systematic literature review of current technologies, benefits, and challenges", in *International Journal of Information Management Data Insights*, vol. 5, 2025, pp. 1-13.
- Ambrose B. W., Diop M., "Information Asymmetry, Regulations and Equilibrium Outcomes: Theory and Evidence from the Housing Rental Market", in *Real Estate Economics*, 2018, pp.1-4 .
- Banca d'Italia, *La domanda e l'offerta di credito a livello territoriale. Dicembre 2024*, Roma, Banca d'Italia, 2024, p.4.
- Banca d'Italia, *Rapporto sulla stabilità finanziaria*, n. 2, Roma, Banca d'Italia, 2023, p.24.

- Banca d'Italia, *Le tendenze del mercato immobiliare: l'Italia e il confronto internazionale. Atti del Convegno*, Roma, Banca d'Italia, 2013, p. 79.
- Camera dei Deputati - Servizio Studi, *Il Superbonus edilizia al 110 per cento. Aggiornamento al decreto-legge n. 39 del 2024*, dossier n. 2, Roma, Camera dei Deputati, 2024, p.1.
- CPI, *Tavolo di revisione della PSD*, pp. 27, 21-22 e 29.
- Cauffman Caroline, Goanta Catalina, “A New Order: The Digital Services Act and Consumer Protection”, in *European Journal of Risk Regulation*, vol. 12, n. 4, 2021, pp. 758-774.
- Consiglio Nazionale Ingegneri, *Indagine conoscitiva sugli effetti macroeconomici e di finanza pubblica derivanti dagli incentivi fiscali in materia edilizia*, Roma, Consiglio Nazionale Ingegneri, 2023, pp. 17-18, 22-23.
- De Nadai M., Lepri B., “The economic value of neighborhoods: Predicting real estate prices from the urban environment”, in *arXiv*, 2018, pp. 1-4.
- Evans D. S., Schmalensee R., “The New Economics of Multisided Platforms: A Guide to the Vocabulary”, in *SSRN Electronic Journal*, 2016, pp. 6, 10-22.
- Gabrielli Giovanni, *Il contratto preliminare*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 2025, p. 49.
- Han L., Strange W. C., *Bidding Wars for Housing*, NBER Working Paper / versione preliminare, 2012, pp.1-3.
- ISTAT, *Indicatori demografici. Anno 2024*, Roma, ISTAT, 2025, p.2.
- ISTAT, *Migrazioni interne e internazionali della popolazione residente. Anni 2022-2023*, Roma, ISTAT, 2024, p.2.
- ISTAT, *Condizioni di vita e reddito delle famiglie. Anno 2023*, Roma, ISTAT, 2024, p.4.
- Ku G., Malhotra D., Murnighan J. K., “Towards a competitive arousal model of decision-making: A study of auction fever in live and Internet auctions”, in *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2005, pp. 89-103.
- Loberto Michele, Luciani Andrea, Pangallo Marco, “What Do Online Listings Tell Us about the Housing Market?”, in *International Journal of Central Banking*, vol. 18, n. 4, 2022, pp. 327-346.
- Milgrom P. R., Weber R. J., “A Theory of Auctions and Competitive Bidding”, in *Econometrica*, vol. 50, 1982, pp. 1-3.

- Myers E., “Asymmetric information in residential rental markets: Implications for the energy efficiency gap”, in *Journal of Public Economics*, vol. 190, 2020, p.1.
- Osservatorio CPI - Università Cattolica, *Gli effetti del Superbonus 110% sull'economia e sul bilancio pubblico*, 2023, p.2.
- Pomè A. P., Tagliaro C., Lavy S., “The PropTech Mismatch: Exploring the Demand-Supply Digital Gap in Italy’s Property Management Sector”, in *Sustainability*, vol. 18, 2026, art. 1850, pp. 1-5, 18-19 .
- Przybylski A. K., Murayama K., DeHaan C. R., Gladwell V., “Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out”, in *Computers in Human Behavior*, 2013, pp. 1841-1848.
- Rampini A., Re Cecconi F., “Artificial intelligence algorithms to predict Italian real estate market prices”, in *Buildings*, vol. 13, n. 2, 2023, pp. 1-15.
- Rochet J.-C., Tirole J., “Platform Competition in Two-Sided Markets”, in *Journal of the European Economic Association*, 2003, p.990.
- Solans D., Fabbri F., Calsamiglia C., Castillo C., Bonchi F., “Comparing Equity and Effectiveness of Different Algorithms in an Application for the Room Rental Market”, in *Proceedings of the 2021 AAAI/ACM Conference on AI, Ethics, and Society (AIES '21)*, 2021, pp. 1-5.
- Stevenson S., Young J., Gurdgiev C., “A comparison of the appraisal process for auction and private treaty residential sales”, in *Journal of Housing Economics*, vol. 19, 2010, pp. 145-154.
- Ullah F., Sepasgozar S. M. E., Shirowzhan S., Davis S., “Modelling users’ perception of the online real estate platforms in a digitally disruptive environment: An integrated KANO-SISQual approach”, in *Telematics and Informatics*, 2021, pp. 2-4, 17-24 .
- Venkatesh C., Oberoi H., Goyal A., Sikka N., “RE-RecSys: An End-to-End System for Recommending Properties in Real-Estate Domain”, in *Proceedings of the 7th Joint International Conference on Data Science & Management of Data (CODS-COMAD 2024)*, 2024, pp. 1-2.
- Yuan Y., “Research on Real Estate Market Prediction Models Based on Big Data and Artificial Intelligence”, in *International Journal of High Speed Electronics and Systems*, vol. 35, n. 3, 2026, pp. 1-7.

### **Documentazione interna e fonti primarie**

- Carretta R., Diventare casa d'aste per immobili a mercato libero, POPCAST REview - Sinergie Edizioni, podcast, 2025, min. 19:55, 21:07.
- Geriko S.r.l., Allegato B - Condizioni di Partecipazione Offerente, documento interno, 2025, pp. 3-9, 11.
- Geriko S.r.l., Allegato C - Preliminare, documento interno, 2025, pp. 1-3.
- Geriko S.r.l., Allegato D - Definizioni, documento interno, 2025, pp. 1-2.
- Geriko S.r.l., Allegato E - Responsabile Esterno del Trattamento dei Dati, documento interno, 2025, p. 1.
- Geriko S.r.l., Allegato F - Ritiro caparra integrativa, documento interno, 2025, pp. 1-8.
- Geriko S.r.l., Contratto Bidder V5.25, documento interno, 2025, pp. 1-3.
- Geriko S.r.l., Informazioni aziendali interne su iniziative commerciali e partnership con società del credito per pre-valutazione/pre-delibera, gennaio 2026.
- Geriko S.r.l., Integrazione al contratto di incarico – Adesione all'applicativo GERIKO® (Allegato A), versione V2.25, documento interno PDF, 2025, p. 2; art. 3.
- Geriko S.r.l. Unipersonale, Contratto e Condizioni Generali di Servizio (C.G.S.) per Clienti/Agenzie, versione CGSAV4.25, documento interno PDF, 2025, art. 1; art. 7; Premesse.
- MOW S.r.l., Refactoring evolutivo del progetto [www.affittochiaro.it](http://www.affittochiaro.it): Documento di specifiche e budget, documentazione tecnica interna, 2026, pp. 2-8; Allegato B, p. 9.

### **Riferimenti normativi**

- Codice civile, artt. 1337, 1385, 1470-1490, 1571-1614, 1754.
- Costituzione della Repubblica Italiana, art. 117, come modificato dalla legge costituzionale 18 ottobre 2001, n. 3.
- D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, Testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia, art. 30.
- Decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, Codice dell'Amministrazione Digitale, artt. 20-22.
- Decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206, Codice del Consumo, art. 62.
- Decreto legislativo 9 aprile 2003, n. 70, art. 2.
- Decreto legislativo 19 agosto 2005, n. 192, art. 6 e seguenti.
- Decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231.

- Direttiva 2000/31/CE, artt. 12-15, spec. art. 14.
- Legge 3 febbraio 1989, n. 39, art. 2 ss.
- Legge 9 dicembre 1998, n. 431, Disciplina delle locazioni e del rilascio degli immobili adibiti ad uso abitativo, art. 1 ss.
- Legge 17 agosto 1942, n. 1150, Disciplina urbanistica, artt. 7, 13 e 28.
- Legge 28 gennaio 1977, n. 10, Norme per la edificabilità dei suoli (cd. Legge Bucalossi).
- Legge 30 luglio 2010, n. 122, art. 19, c. 14.
- Regione Emilia-Romagna, legge regionale 21 dicembre 2017, n. 24, Disciplina regionale sulla tutela e l'uso del territorio.
- Regione Lombardia, legge regionale 11 marzo 2005, n. 12, Legge per il governo del territorio.
- Regolamento (UE) 2016/679, General Data Protection Regulation, artt. 4-6, 22; art. 4, n. 7; art. 24; art. 25; art. 28.
- Regolamento (UE) 2019/1150, artt. 5, 7 e 9.
- Regolamento (UE) 2022/2065, Digital Services Act, artt. 14, 16, 17, 20, 26, 27, 30 e 31.
- Regolamento (UE) 2024/1689, AI Act, art. 6 e allegato III; artt. 9, 13, 14, 26 e 50.

### **SITOGRAFIA**

- Affittochiaro, Home page del portale, <https://www.affittochiaro.it>, consultato il 22 dicembre 2025.
- Affittochiaro, Landing page Reggio Emilia, <https://www.affittochiaro.it/reggio-emilia>, consultato il 24 dicembre 2025.
- Geriko, Sito ufficiale, <https://www.geriko.it>, consultato il 2 gennaio 2026.
- Geriko, Case study: Gian Giacomo Congiu (Bologna), <https://www.geriko.it>, consultato il 7 gennaio 2026.
- Geriko, Case study: Ranieri Fochi (Pisa), <https://www.geriko.it>, consultato il 7 gennaio 2026.
- Geriko, Case study: Marco Cassanelli (Milano), <https://www.geriko.it>, consultato il 7 gennaio 2026.
- Nielsen Norman Group, The EAS Framework: Simplifying Forms to Increase Conversion, <https://www.nngroup.com/articles/eas-framework-simplify-forms/>, consultato l'11 febbraio 2026.

- Redazione Scuola, “Affitti per studenti, dalla caparra anticipata al proprietario fantasma: aumentano truffe e contratti irregolari. I consigli per difendersi”, in Il Sole 24 Ore, 7 ottobre 2025, <https://www.ilsole24ore.com/art/affitti-studenti-caparra-anticipata-proprietario-fantasma-aumentano-truffe-e-contratti-irregolari-consigli-difendersi-AHskbt2c>, consultato il 17 febbraio 2026.